

IMPACTO DAS FUSÕES E AQUISIÇÕES NA RENTABILIDADE DAS EMPRESAS ADQUIRENTES: Uma análise das empresas brasileiras do setor de tecnologia da informação no ano de 2017.

Valquiria Cordeiro Rodrigues¹
Antonielle Pagnussat²

RESUMO

Este trabalho teve por objetivo verificar se as estratégias de Fusões e Aquisições (F&A) realizadas por empresas no setor de Tecnologia da Informação (TI) no Brasil em 2017 teve impacto na rentabilidade das mesmas, procurou identificar a diferença nos resultados financeiros das empresas adquirentes antes e depois das combinações de negócios. A análise se deu por meio de levantamento dos resultados das demonstrações financeiras das empresas listadas na BOVESPA, visando encontrar possíveis melhorias após a realização de tal atividade. Houve o destaque para empresas do setor de TI, devido estarem liderando o número de F&A realizadas no Brasil nos últimos anos. Os resultados mostraram que as empresas estudadas não tiveram resultados satisfatório após a realização de F&A visto que o período de análise é de curto prazo, e esse tipo de operação costuma apresentar efeitos do investimento ao longo prazo. Como as consequências são incertas, esse tipo de atividade carece de ser antecedido por um rico e longo planejamento por parte da estratégia da empresa.

Palavras-chave: Fusões e Aquisições. Desempenho Financeiro. Tecnologia da Informação.

ABSTRACT

This work had by objective check if the strategies of mergers and acquisitions performed by companies in the information technology sector in Brazil in 2017, had an impact on profitability the same, sought to identify the difference in financial results of the acquiring companies before and after of business combination. The analysis took place through survey results of the financial statements of companies listed on BOVESPA, aiming to find possible improvements after performing such activity. There was a highlight for companies of the Information Technology sector because they are leading the number of mergers and acquisitions held in Brazil in the last years. The results showed that the companies studied did not have satisfactory results after merger and acquisition, since the analysis period it's short term, and this kind of operation usually present long time investment effects. How the consequences are uncertain this kind of activity lacks to be attended to for a rich and long planning by the company's strategy.

Palavra chave: Fusions and Acquisitions. Financial Performace. Information Technology.

¹ RODRIGUES, Valquiria Cordeiro: Acadêmica do Curso de Ciências Contábeis da Faculdade do Vale do Juruena, Juína – MT, FONE (66) 3566 1875, e-mail: valquiria.c.r.89@gmail.com

² PAGNUSSAT, Antonielle, Mestra em Ciências Contábeis pela Fucape Business Scholl. Coordenadora e docente do Curso de Ciências Contábeis da Faculdade do Vale do Juruena, Juína – MT, FONE: (66) 3566 1875, e-mail: Antonielle.pagnussat@gmail.com

1.INTRODUÇÃO

Nos últimos anos, os processos de Fusões e Aquisições (F&A) apresentaram aumento significativo no Brasil e no mundo. Segundo especialistas da área, essa mudança é fruto da modificação que vem ocorrendo na economia mundial, um ambiente globalizado, onde as organizações tornam-se cada vez mais competitivas (NASCIMENTO, 2014).

São vários os motivos que levam as empresas utilizarem estratégias de F&A, entre eles: entrada ou acesso a novos mercados, ganhos de escala, aumento da parcela de mercado, criação de monopólio, geração de sinergias, aquisição de conhecimentos e tecnologias, benefícios fiscais e aumento da utilidade dos gestores da empresa, redução de riscos ou até de dar estabilidade ao sistema (HOFFMANN, VIEIRA e MENEZES, 2017).

Na crescente evolução das operações de F&A, destaca-se o ano de 2017, onde cresceu consideravelmente o número de negócios em relação aos anos anteriores. Nesse ano, o setor de Tecnologia da Informação (TI) ganhou a preferência dos investidores, certos que, para acompanhar os desejos dos clientes consumidores as empresas buscam inovações e melhorias de atendimento e, sendo assim a tecnologia é primordial para essas mudanças (BASSANETTO, 2017).

As empresas de TI começaram a se destacar nos processos de F&A, durante a crise *subprime* que aconteceu nos Estados Unidos no ano de 2008. Segundo o autor, ainda não existem provas de que essa crise tenha sido o motivo para tamanhas transformações nas estruturas das empresas de TI, porém, há relatos de que após a crise o governo Brasileiro começou a disponibilizar auxílio pelo BNDES (Banco Nacional do Desenvolvimento), o que facilitou operações de F&A no setor através de concessão de crédito subsidiário (SILVA, 2011).

Certos de que, o setor de TI, vem sendo destaque nos processos de F&A, esse trabalho busca responder a seguinte questão de pesquisa: De que modo as estratégias de F&A no setor de TI afetam os resultados financeiros nas empresas adquirentes que passaram por esses processos?

Para responder ao problema de pesquisa, o estudo objetiva verificar se as estratégias de F&A realizadas por empresas no setor de TI no Brasil em 2017 tem impacto na rentabilidade das mesmas, procurando identificar a diferença nos resultados financeiros das empresas adquirentes antes e depois das combinações de negócios.

Desse modo, este trabalho tem como justificativa a dimensão do volume de transação de F&A que foram realizadas no setor de TI no ano de 2017. Para a academia a importância do estudo sobre F&A se deve à crescente utilização dessa estratégia no ambiente corporativo,

onde as organizações procuram ansiosamente por diferencial competitivo. Já para acadêmica é importante para ampliar o conhecimento sobre o tema, uma vez que nos tempos atuais as empresas optam por crescimento dessa forma.

2.REFERENCIAL TEÓRICO

2.1. Fusões e Aquisições: Conceitos e Modalidades

Os processos de F&A vêm crescendo aceleradamente, devido aos incentivos trazidos pela concorrência globalizada. Esta estabelece forte pressão sobre o posicionamento estratégico da empresa, que precisam escolher entre caminhar junto com a revolução e conseqüentemente alcançar crescimento, ou permanecer refém de um crescimento irrisório que logo leva ao fechamento e desaparecimento do negócio. Neste contexto existe uma grande parcela de empresas que estão propensas a participar do mundo globalizado, e uma maneira que encontram para alcançar a expansão se dá por meio dos processos de F&A (FREIRE *et al.*, 2010).

Na atualidade os processos de F&A são alvo de debate para vários autores, que com seus estudos e percepção identificam de formas diferentes com resultados semelhantes.

Silva *et al.* (2010), entende a Fusão como estratégia através da qual duas empresas concordam em juntar suas operações em base relativamente igual, porque há recursos e capacidades que, juntas, podem criar uma vantagem competitiva maior. Aquisição, é uma estratégia onde uma empresa compra participação de controle, ou 100% de outra, visando utilizar uma competência mais eficiente, tornando a adquirida um negócio subsidiário dentro do seu mercado (SILVA *et al.* 2010).

Siqueira e Junior (2010), relatam que, Fusão é uma combinação de dois ou mais negócios, em que há trocas de ações ou dinheiro para compartilhar direitos e obrigações, ou as empresas são dissolvidas e os direitos e obrigações são combinados em nova identidade. Aquisição significa que uma empresa adquire o controle acionário total ou parcial de outra empresa fazendo com que a organização adquirida perda total autonomia sobre si, mesmo que não de imediato (SIQUEIRA e JUNIOR, 2010).

Ellwanger (2014) esclarece que Fusão, incide na união de duas empresas que criarão uma terceira. Envolve a junção de duas ou mais empresas para formar uma nova sociedade, que absorve os ativos e passivos das empresas pelas quais é formada. O patrimônio da nova sociedade será formado por bens, direitos e obrigações das organizações fusionadas. Aquisição de uma empresa ocorre quando o comprador adquire todas as ações ou quotas de capital da

adquirida, assumindo assim seu controle total. Nesse processo, a organização que foi vendida deixa de existir, assumindo em seu lugar a empresa compradora. Para que isso aconteça, a empresa compradora deve comprar mais de 50% das ações da empresa vendida (ELLWANGER, 2014).

Há autores que defendem a classificação dos processos de F&A. Para alguns, existem quatro modos, para outros apenas três: Fusão e Aquisição horizontais, verticais e conglomeradas.

Quadro 1 – Modalidades de Fusões e Aquisições

Fusões e Aquisições Horizontais:	São as empresas que pertencem ao mesmo setor de atuação, são a união de empresas concorrentes. Nesse modo de F&A a empresa investidora procura ampliar suas atividades e optam pela integração uma vez que, atuando no mesmo setor, as companhias entendem os problemas dos negócios e conhecem o ramo de atuação.
Fusões e Aquisições verticais:	São combinações de negócios de empresas que estão à frente ou atrás da cadeia produtiva, ou seja, ocorre quando uma empresa adquire um dos seus fornecedores ou clientes. Neste caso, o motivo influenciador para integração, é a diminuição de custos de transação externos devido imperfeições do mercado, com a possibilidade de gerar economias de escala e sinergias.
Fusões e Aquisições conglomerada:	Acontece quando uma empresa adquire uma outra de negociações bem distintas, que não guardam relação de mercado e nem cadeia produtiva. São empresas envolvidas que não costumam se relacionar comercialmente de forma significativa. Nesse caso, acontece quando um investidor pretende ampliar negócios em áreas diferentes. Nesse modo de F&A, é considerado o mais difícil de obter sucesso nos resultados. Normalmente a empresa que opta pela Fusão/Aquisição conglomerada, está intencionado a expandir negócios em carreiras diferentes do acostumado. Para isso, exige atenção dobrada, uma vez que para adaptar em situações distintas pode causar danos irreversíveis. Segundo relatos, as conglomeradas quase não têm êxito, devido a burocrática tarefa do administrador adaptar em negócios diferentes.

Fonte: Adaptado de Nascimento *et al.* (2014).

Existem ainda procedimentos adotados na realização dos processos de F&A que identificam formas de negociações.

Quadro 2 – Formas de negociações das F&A

F&A amigável	A F&A amigável ocorre quando a empresa a ser adquirida aceita a proposta da adquirente, podendo apoiar e recomendar sua aprovação aos acionistas. Se aprovarem, a transação será realizada por meio de compra de ações em dinheiro ou troca de ações, obrigações ou combinação das duas. Ou seja, a Fusão é amigável quando a negociação entre as empresas procede de forma coerente e pacífica
F&A hostil	A F&A hostil surge quando os administradores da empresa a ser adquirida não aceita a proposta da adquirente. Nesse caso, a empresa adquirente poderá adquirir o controle comprando números significativos de ações da empresa adquirida (SILVA <i>et al.</i> , 2010). Em outras palavras, a F&A hostil caracteriza-se de negociações que apresentam discordância entre as empresas e seus gestores.

Fonte: Adaptado de Silva *et al* (2010), Feitosa, Silva e Firmo (2011).

As operações de F&A no Brasil cresceram a partir dos anos 1990, motivadas pela abertura econômica do país e a conexão da economia mundial por meio de liberalização de fluxo de capitais. Com o mercado competitivo, as empresas passaram a buscar nessas operações aspectos como ganho de escala, ampliação de atuação geográfica, acesso a novos produtos, mercados e tecnologias, além da obtenção de sinergia (VIEIRA *et al.*, 2017).

Correa (2015) acrescenta que o crescimento significativo nas operações nos anos 1990, foram motivadas pelas medidas econômicas adotadas na época, através de políticas que terminaram por implantar a abertura econômica, as privatizações e a intensificação do investimento estrangeiro e seus efeitos em dano do capital nacional. Nesse processo, grande parte dos empresários nacionais desapareceram ou migraram para outros setores. As medidas adotadas foram necessárias para minimizar os efeitos da crise econômica (CORREA, 2015).

O processo de F&A é muito importante para a dinâmica da economia, gera composição de novos grupos econômicos, o que leva a modificação das relações de propriedades nos setores patrimoniais, operacionais e financeiros das empresas e a decorrência dessas mudanças, afeta a dinâmica econômica capitalista transformando as empresas em sociedades de caráter multifuncionais, multisetoriais e multinacionais (NASCIMENTO, 2014).

Muitos autores defendem os motivos para a adoção de estratégia de F&A. Para Nascimento (2014), está a necessidade de crescimento, aumento de *Market share* (participação de mercado), a criação de barreiras à entrada, Aquisição de tecnologia e obtenção de sinergias (NASCIMENTO, 2014). Para, Pessanha, *et al.* (2014), os processos de F&A são ferramentas importantes para o crescimento da empresa, possibilitando a infiltração em novos mercados em curto prazo, evitando a espera pela maturidade de investimentos internos. Nesse mesmo sentido, a Aquisição elimina a necessidade de se promover desenvolvimento interno para a entrada em novos negócios. Com essa estratégia, as empresas conseguem crescer de forma rápida, uma vez que, para adquirir outra empresa tem se tornado mais prático evitando assim, a demora que seria causada pelo desenvolvimento interno de um produto (PESSANHA *et al.*, 2014).

As transações horizontais são as que apresentam mais ganhos de sinergia, normalmente porque as similaridades das tarefas, procedimentos e normas nos departamentos de empresas que exercem funções semelhantes, facilitam a integração e redução de despesas (VIEIRA *et al.*, 2017) Ainda sobre a motivação das F&A, Maia, Bispo e Carvalho (2015), transcrevem que as motivações que levam as organizações realizarem F&A, são a esperança de economia de custos de transação, transferência de conhecimento organizacional e fortalecimento de posições no mercado. Essas motivações estão ligadas a operações que apontam a criação de valor para a empresa e estão relacionadas a ganhos operacionais em reorganizações societárias, tendo em vista sempre, a sinergia das empresas (MAIA, BISPO e CARVALHO, 2015).

Com várias opiniões sobre razões para as estratégias de F&A, Nascimento (2014) destaca a importância do gerenciamento nas mudanças ocasionadas por esse processo, independente do motivo que levou as empresas optarem por essa combinação de negócio é necessário foco máximo no gerenciamento dessas transições, sem descuidar da avaliação do

impacto, sendo necessário o alinhamento das expectativas dos funcionários, de processos e tecnologias, objetivando a geração de estabilidade à instituição e seus colaboradores. Todas essas oscilações provocadas pela transferência de poder e mudança de hábitos desperta, medo, desconfiança, resistência e atraso, para isso, é vidente a necessidade de pessoas capacitadas para lidar com todas situações sem causar prejuízos a organização (NASCIMENTO, 2014).

Além dos pontos positivos, existe os negativos que se torna o fracasso de muitas F&A. Geralmente, acontece quando o processo ocorre sem planejamento, impulsionadas pelos desejos demasiados de liderança e de aumentar o tamanho das instalações, baseando-se na falsa esperança de alcançar sinergia ou, então, porque procuravam agregar corporações com estilos administrativos diferentes, no caso das conglomeradas. Por isso é preciso tomar cuidado e não deixar de considerar os pontos negativos desses processos. Abusar na avaliação positiva e menosprezar os desafios gerenciais na realização de sinergias potenciais pode ser desastroso (SIQUEIRA e JUNIOR, 2011).

Os processos de F&A, são formas rápidas de expandir negócios nos dias atuais, porém, muitas das vezes, as organizações não estão totalmente preparadas para essa mudança repentina. Se torna arriscado, devido haver mudanças nos processos, mudanças culturais e riscos mercadológicos, onde pode impactar nos resultados de qualquer organização que esteja envolvida nessa atividade. É obvio que as empresas procedem com a negociação, pensando em forma de crescimento, mas na realidade, é bem complexo. Muitos dos casos, a ganância por crescimento, acabam por não ver as dificuldades que poderá enfrentar. Entretanto, todavia, todas organizações que desejar crescer desenvolvendo essa estratégia, deve fazer levantamento de dados detalhados da organização que irá adquirir, só assim, será possível identificar problemas que enfrentará futuramente, estando sempre preparado para resolver os problemas caso surgir (CRUZ e MOLEDO, 2016).

Viana *et al.*, (2014), também relatam alguns pontos em relação as vantagens e desvantagens que podem ocorrer no processo de F&A. Segundo esses autores, um dos motivos que levam as empresas adquirir outra é: adquirir maior poder de mercado, buscando capacidade para competir e superar barreiras, porém, por outro lado, para alcançar o sucesso esperado pode-se deparar com problemas inesperáveis, assim como: problemas de integração por existir duas empresas de culturas distintas; avaliação incorreta do alvo por não estudar a empresa alvo mais profundo; dívidas grandes e extraordinárias que são obtidas mediante as Aquisições; diversificação excessiva na Aquisição; incapacidade para conseguir sinergia, ou melhor, juntas as empresas teriam que produzir resultados superiores a produção das duas de forma individual. Para as empresas optarem pela F&A, precisam de cautela, estudar a fundo o que se deseja com

o processo, tendo ciência dos pontos positivos e negativos que pode acompanhá-lo (VIANA *et al.*, 2014).

Esclarecidos algumas vantagens e desvantagens que pode ocorrer no processo de F&A, é indispensável a atenção nas medidas a serem aplicadas antes de encerrar o negócio. Para haver um retorno vantajoso nesse tipo de investimento, precisa estudar formas de minimizar as desvantagens e maximizar as vantagens (NASCIMENTO, 2014).

O Sucesso das F&A depende muito, da habilidade dos gestores, certo que é necessário conciliar as estratégias de interdependências entre as empresas adquirente e adquirida. As duas empresas são acostumadas ser independentes, onde o gestor precisa moldar de forma que não causem prejuízo para ambas as partes. O equilíbrio entre as duas organizações determina uma integração apropriada, para isso, envolve uma criação de atmosfera favorável antes de qualquer capacidade ser transferida entre as empresas, para tal procedimento, é cogente alguns procedimentos indispensáveis como: compreensão recíproca da cultura e organização da empresa, boa vontade das pessoas em trabalharem juntas após a aquisição, habilidades em transferir e receber informações, disponibilidade de recursos para auxiliarem com maior rapidez um ambiente confortável capaz de suportar essas mudanças e obter benefícios esperados da aquisição. Nesse caso, é de grande importância a empresa possuir um gestor eficiente para lidar com toda situação (PIRES e SOUZA, 2011).

Segundo Bomfim e Callado *et al.* (2016), as F&A são de origem americana, surgiram nos Estados Unidos da América, ocorrendo a primeira onda em 1890, motivado pela crescente industrialização do país. Desde então, o mercado americano passou por seis dessas transações.

Quadro 3 – As seis ondas de F&A

Primeira onda de F&A	A primeira onda ocorreu entre 1893 e 1904, ficou caracterizada pela realização de F&A horizontais, onde foram criadas grandes empresas se destacando aquelas com atuação nos mercados de petróleo, aço e mineração
Segunda onda de F&A	A segunda, foi entre 1919 e 1929, destacando-se por operações verticais. Operações entre empresas que tinham relação passada de fornecedor e cliente, objetivando aumento de controle sobre recursos escassos de ganho operacional.
Terceira onda de F&A:	Entre 1974 e 1989 surgiu a terceira onda, onde predominou as F&A do tipo conglomerado, que visavam a diversificação de investimentos em diferentes ramos de atividades. Já que estas embora atuem em diversos mercados, normalmente são concentradas em um mercado ou negócio.
Quarta onda de F&A	A quarta onda foi marcada por operações hostis, F&A congêneres e ataques corporativos tendendo a tomada de controle, cujo principal objetivo foi a revenda de empreendimentos, de forma fragmentada em unidades menores com valor total superior ao de compra.
Quinta onda de F&A	A quinta onda, ficou marcada por grandes operações que envolveram alto volume de recursos, e pela formação de conglomerados internacionais, por meio de operações cross border (comércio transfronteiriço). Em outras palavras, ocorreu quando muitos negócios estratégicos e de contexto global foram motivados para aumentar a capacidade competitiva e possibilitar que essas empresas atuem globalmente.
sexta onda de F&A	E a mais recente, a sexta onda ocorreu entre 2003 e 2008, no território norte-americano, conhecida pela globalização dessas operações, também pelo incentivo de alguns governos, por meio de financiamentos subsidiados.

Fonte: Adaptado de Bomfim e Callado *et al* (2016).

Nardi (2012), informa que há duas teorias que procuram explicar o surgimento de ondas da F&A. A primeira, é nomeada de teoria neoclássica e considera que uma onda de F&A em uma empresa, é a reação coletiva do mercado na tentativa de reorganizar os ativos disponíveis após algum choque econômico-tecnológico-regulatório. A segunda, é chamada de teoria comportamental, onde é motivada pelos trabalhos teóricos que encontraram relação positiva entre processos de F&A e valor das ações. Ou melhor, uma parcela significativa dessas, é incentivada pelo valor das ações, visto que em momentos que o mercado vacila na avaliação de uma empresa, gestores percebem os desvios nos preços das ações e realizam a F&A com forma de ajuizar (NARDI, 2012).

Para conseguir sucesso no processo de F&A, é preciso percorrer caminhos longos, cansativos, complexos e incertos. E ainda, após todos procedimentos de negociações realizados, a finalização do negócio não significa garantia de sucesso, porque, após a finalização do negócio começa outros procedimentos burocráticos, como a integração que é supervisionado pelos gestores (CASTRO e PIRES, 2011). O processo de F&A, passa por etapas prévias com levantamento da situação geral da empresa a ser adquirida, e também por um planejamento tributário antes de formalizar a F&A (GULKA, 2016).

O primeiro passo para realização do processo, é a decisão de compra. A empresa investidora começa as análises de mercado para selecionar as empresas que poderá adquiri-las. E do outro lado se tratando da empresa a ser comprada, precisa verificar as organizações que procuram investir. Efetivada a intenção de compra, começa a fase de *due diligence* (processo de investigação) que são as análises financeiras que verificarão valores que poderão impactar na estrutura da transação, assim como: taxas, impostos ou questões legais, auxiliando na estimativa do preço a ser pago (MARCONDES e VANTINE, 2010). Em alguns casos, realizam também, uma análise mercadológica que poderia ser descartável em casos de empresas que atuam no mesmo setor. Esta etapa é indispensável para o investidor ter informação mais detalhada da empresa que está comprando (CASTRO, 2011).

Kern (2015), descreve com outras palavras de forma resumida que, a transação típica de F&A tem início com a decisão estratégica dos gestores para avaliar oportunidades, em seguida uma análise que envolve aspectos financeiros, negociação comercial contratual, o encerramento do processo e a prática da integração (KERN, 2015).

Após a assinatura do contrato, inicia-se mais uma etapa do processo: a integração. Esta é considerada a etapa responsável pelo sucesso ou fracasso da F&A, já que, duas empresas envolvidas vieram de bases distintas. Na integração são estudadas as capacidades estratégicas

das duas empresas para criação de sinergia. É de grande importância que o gestor seja bem capacitado, possua liderança flexível e integradora para lidar com situações diversas geradas pelo choque de culturas, precisa também, ter conhecimento das duas empresas para uma visão ampla de como procedem ao sistema formais e informais. Uma comunicação efetiva entre as partes é muito útil para criação de um ambiente que ampara a união e transferência de capacidades (CASTRO, 2011; MARCONDES e VANTINE, 2010).

Kern (2015) complementa que na etapa de integração, é transferida um projeto para os denominados responsáveis pela empresa adquirida, onde deve praticar um plano de integração visando controlar os custos, minimizar os riscos e otimizar o prazo que será necessário para executar os processos de rotina da empresa. Embora a maioria das empresas ser cientes de que os primeiros dias após a F&A são importantes para evitar consequências negativas, quase nenhuma empresa elabora o plano de ação para evitar danos (KERN, 2015).

Marcondes e Vantine (2016), corrobora com mais detalhes os processos de F&A.

Quadro 4 – Processos de F&A

<i>Due diligence:</i>	É o processo de investigação realizado pelo gestor na empresa a ser adquirida, verificando os aspectos financeiros, tributário e legais, com intuito de obter resultado do preço a pagar. Nessa etapa, não é realizada a análise de risco que relata os possíveis, ligados aos fatores culturais, operacionais e comerciais, podendo assim, afetar, no processo de integração.
Negociação:	Nessa etapa, são escolhidos profissionais capacitados pela direção da empresa para a concretização da negociação.
Integração:	Esta é a mais complexa, exige profissionais aptos para a realização da integração. Nesse caso é que haverá duas empresas de culturas diferentes que precisarão moldar ambas as partes para trabalharem em conjunto. Onde o gestor precisa ser flexível, ter espírito de liderança, saber comunicar-se com todos das duas empresas, para que assim, consiga sucesso no processo de integração.

Fonte: Adaptado de Marcondes e Vantine (2016).

A empresa que seguir o passo a passo, passar por todas as fases, tem chance de alcançar o sucesso esperado. Passar por cada etapa de forma planejada, aumenta a credibilidade das empresas envolvidas e também a sua divulgação no mercado (CASTRO, 2011).

2.2. Setor de Tecnologia da Informação

TI resume-se em um conjunto de informações que são organizadas e processadas visando transmitir conhecimento, experiência e aprendizagem acumulada. É considerada um dos fatores mais importantes na vida das organizações, proporciona aumento na produtividade gerencial, auxilia em todos os tipos de negócios, nos processos administrativos, na tomada de decisão e colaboração de equipe de trabalho, fazendo com que fique mais forte nas posições competitivas do mercado de mudanças contínuas. Sendo assim é a ferramenta indispensável para o sucesso (SILVA *et al.*, 2017).

Nascimento (2014), conceitua a TI como algo mais abrangente que processamento de dados, Sistema de Informação, engenharia de *software*, informática ou conjunto de *hardware* e *software*. Além desses, a TI possui aspecto humanos, administrativos e organizacionais, é a parte tecnológica de um Sistema de Informação, que inclui o *hardware* (parte física do computador), as bases de dados, os *softwares* e demais dispositivo, sendo também descrito como um conjunto de diversos Sistemas de Informações, usuários e gestores de toda a organização (NASCIMENTO, 2014).

O início do Sistema de Informações começou tempos atrás com o chamado STP (sistema de processamento de transações). Aos poucos as organizações foram percebendo que os sistemas informatizados poderiam fazê-los crescerem mais. Desde então, começou a surgir os sistemas que são ferramentas importantes para o auxílio e apoio das empresas, sendo eles: Sistemas de Fluxo do Trabalho, Sistemas de Planejamentos de Recursos Empresariais, Sistemas de Informações Gerenciais, Sistema de Apoio as Decisões, Sistemas Especialistas, Sistemas de Inteligência Artificial e Sistemas de Realidade Virtual. Esses Sistemas de Informações, contribuiu para as empresas possuir mais poder de decisão com menos erro nas tomadas de decisões. A partir disso, a TI passou a ser incorporada nos processos das organizações (OLIVEIRA, CARREIRA e MORETI, 2015).

A TI teve início na década de 1980, para nomear o conjunto dos softwares, Sistema de Informação, computadores, bancos de dados, infraestrutura, rede, dispositivos eletrônicos e recursos de telecomunicação, multimídia e automação que as organizações utilizam para obter, armazenar, tratar e disponibilizar informações que suportam a operação das organizações. Estão inclusos nesse contexto, as pessoas que constituía, mantia e operava estes sistema e equipamentos, e também as consultorias e os serviços externos a serem adquiridos. Desde a década de 90, os computadores eram vistos nas empresas como algo de grande utilidade, não diferente nos dias atuais que a TI tem recurso organizacional de extrema importância, pela capacidade que tem de gerar e manter vantagens competitivas (LARIÉIRA e ALBERTIM, 2015).

A partir do século XX, o avanço tecnológico desenfreado, contribuiu de forma significativa com o desenvolvimento de novas tecnologias informatizadas no setor industrial esses aspectos, provocam problemas em relação as adaptações profissionais e sociais, devido a evolução inteligente que vem acontecendo nos últimos tempos. A partir do século XXI, a TI conquistou espaço amplo na sociedade, essa evolução permitiu a criação e desenvolvimento de Sistemas de Informação como o software, hardware, avanços virtuais, máquinas automáticas, equipamentos digitais, entre outros, começando uma transformação industrial que impacta tanto

a vida profissional quanto de toda sociedade. Para esses autores, essa fase é considerada a quarta revolução industrial, ou então, a indústria 4.0 (BARBOZA, LUZ e ROCHA, 2018).

A fase da indústria 4.0 ou 4ª revolução industrial, está crescendo em uma velocidade antes desconhecida, incentivada pelo desenvolvimento de tecnologias evoluídas que facilitam o mundo dos negócios cada vez mais. Nesse contexto, vale ressaltar que a TI plantada na indústria 4.0 impacta de forma significativa, mas também negativa nos ambientes industriais e sociais, uma vez que nessa nova Era industrial é oferecida tecnologia avançada, mas ao mesmo tempo exige muita capacitação dos profissionais (BARBOZA, LUZ e ROCHA, 2018).

O expressivo avanço na TI, acarretou diversas aplicações desafiadoras as organizações, fazendo com que mudasse seus caminhos, atingindo a forma de relação com os clientes, operacionalização dos processos, desenvolvimento de produtos novos e nova forma de decisão estratégica no mercado competitivo (PRZYCZYNSKI e VANTI, 2012).

O setor de TI é um sistema de apoio estratégico com vantagens competitivas (OLIVEIRA, CARREIRA e MORETI, 2015), sendo caracterizado por elevada taxa de introdução de inovações em alto nível concorrencial. As empresas desse setor, são criadas a partir de novas ideias, ou para atender uma nova demanda, por empreendedores que apresenta dificuldades de gestão (WEBER e KLEIN, 2013). Tem como foco principal, a eficiência na tomada de decisões, são sistemas que favorece a empresa com um todo, mas em especial os gerentes ou tomadores de decisões estratégicas da organização (OLIVEIRA, CARREIRA e MORETI, 2015).

Com a evolução da TI, as organizações tornaram dependente das informações que o setor oferece e para garantir segurança e confiabilidade, o setor de TI adotou conjuntos de práticas e treinamentos para as entidades visando evitar ou pelo menos reduzir as chances de acontecer algo errado e provocar danos negativos aos negócios (TEROUÇO e GRAEML, 2011).

O setor de TI, passou de uma simples ferramenta auxiliar da administração para uma função estratégica dentro das organizações. Segundo o autor, esse papel estratégico tem sido bastante discutido, devido não apenas alimentar as operações de negócios já existentes, mas também proporcionar nova estratégias empresariais. Ainda acrescentam que, o setor de TI é tido para muitos gestores como uma indústria onde produz inovação e segurança de dados em diferentes escalas de demandas (NASCIMENTO, 2014).

2.3. Fusões e Aquisições no setor de Tecnologia da Informação.

No mundo moderno em que se vive, competitivo da forma que se apresenta, obriga as organizações a reavaliarem suas estratégias de atuação com mais frequência. Ora em busca de novo mercado, ora para lançamento de novos produtos ou então para formação de parcerias estratégicas tendo como foco principal, a determinação da melhor forma de garantir resultados financeiros ou participação de mercado. Sendo assim, é vidente a motivação das empresas em adquirir o setor de TI, uma vez que, este, auxiliará desenvolver produtos, serviços e capacidades que fornece para uma empresa vantagens estratégicas sobre a força competitivas que o mercado enfrenta nos dias atuais (RODRIGUES e FERNANDEZ, 2012).

O setor de TI é caracterizado pelo elevado grau de concentração econômica, mesmo sendo um setor conhecido por abrir oportunidades para pequenas e médias empresas, os processos de F&A vem sendo expressivo devido as organizações ater-se um propósito de aproveitar as oportunidades da economia de redes, escala e demanda (TIGRE e MARQUES, 2010).

Com a frequente alteração na economia mundial os processos de F&A tem participações relevantes nessas mudanças. E o setor de TI tem se destacado entre os outros que passam por esses métodos, graças a popularização da internet juntamente com o avanço tecnológico da área de informática que ocorreu a partir dos anos noventa. Desde então, as organizações que procura seguir o avanço econômico, necessitam precisamente de ferramentas que a TI fornece para auxiliar nos controles das empresas (ROHDE, 2013).

As empresas desse setor, tornaram-se líderes nas operações de F&A, no Brasil, a partir de 2008, que aumentaram o volume para crescer e atender a demanda, uma vez que possuíam caixas volumoso pelo aumento das receitas por recursos advindos da abertura de capital e também pela ajuda do governo (NASCIMENTO, 2014).

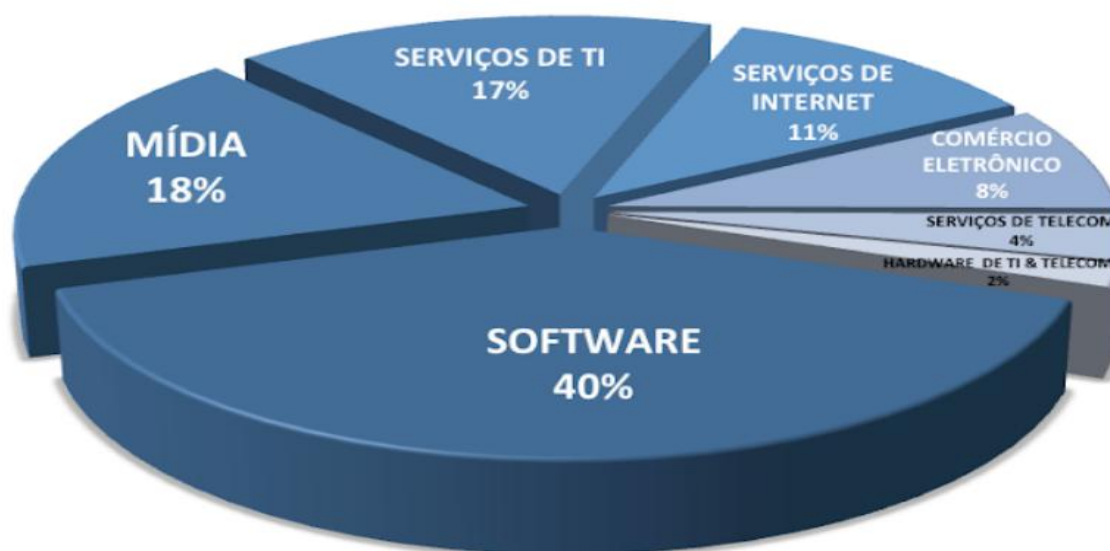
O mercado brasileiro de software, onde ocorreu a maior parte das F&A, é um setor fragmentado, nesse mercado não exige grandes quantias de recursos por parte dos compradores, mesmo em operações de maior porte, a fonte primária das companhias são órgãos de estímulo como o BNDES. Pelo fato de ser um setor relativamente novo, somado a essência do setor de TI ser composto por firmas pequenas e de pequeno valor, facilitou o crescimento das operações de F&A no setor (ROHDE, 2013).

No ano de 2017, o segmento de software continuou liderando com o mais ativo desde 2013. Em 2º lugar, ficou o segmento de mídia, confirmando assim, a sua importância nas estratégias empresariais, superando inclusive serviços de TI que ocupava tradicionalmente esta

posição. Os Serviços de Internet e Comercio Eletrônico ocuparam o 4º e 5º lugares respectivamente (MOURA, 2018).

Na figura 1 representa os números de transações de F&A por segmento no ano de 2017;

Figura 1. Número de transações de F&A por segmento - 2017



Fonte: elaborada pela autora, a partir de estudos (MOURA, 2017).

Na classificação entre os segmentos de TI no ano de 2017, o subsegmento de software foram os setores de Finanças, Comunicações, Educação, Saúde, Energia e Meio ambiente, Setor público. (Verticais app) que liderou o número de transações, com 22, % do total. E o subsegmento de Mídia com 18.1% demonstrando a força da incorporação de novas competências nas empresas (MOURA, 2017)

Na figura 2 relata os números de transações realizadas em 2017, especificando os segmentos e subsegmentos.

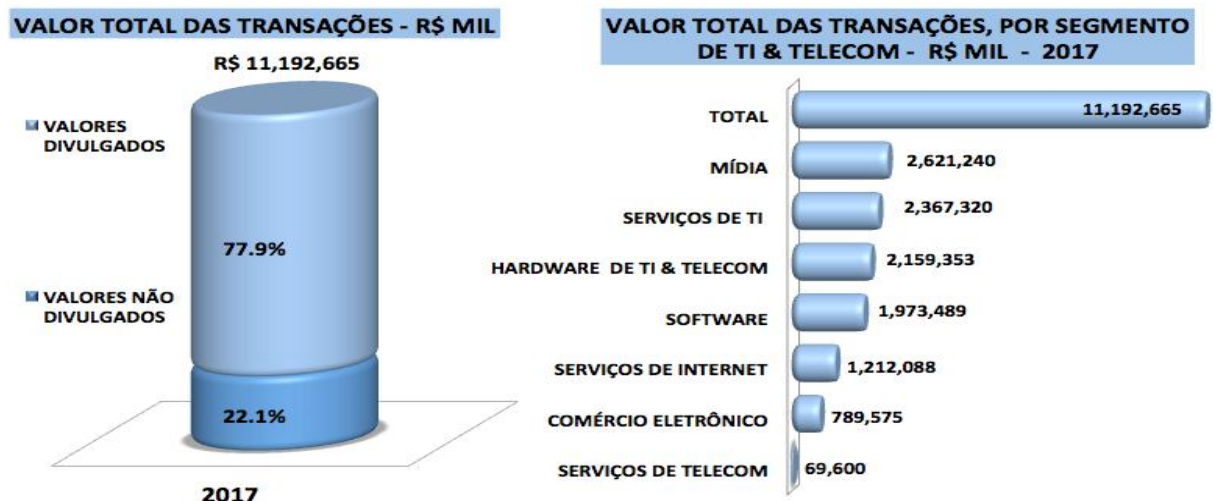
Figura 2. Número de transações em 2017.

Nº DE TRANSACÇÕES - 2017				
Segmentos		dez/17	Acumulado em 2017	%
A	SOFTWARE	10	110	39,7%
a1	BI, CRM, ERP, HR, SCM,CM,... (Horizontais App)	2	26	9,4%
a2	Finanças, Comunicações, Educação, Saúde, Energia e Meio ambiente, Setor público.. (Verticais App)	7	63	22,7%
a3	Conteúdo digital, Jogos (Consumer)	0	5	1,8%
a4	Sistema de gestão, gestão de rede, virtualização, storage, backup/recovery, segurança, VoIP ... (Infraestrutura)	1	15	5,4%
a5	Infraestrutura, Internet propriamente dito	0	1	0,4%
B	SERVIÇOS DE TI	6	47	17,0%
b1	Implementação de hd, softw, redes; consultoria & gerenciamento de redes, aplicativos; segurança;	1	12	4,3%
b2	BPD; serviços financeiros; contabilidade, recursos humanos...; Outsourcing; Treinamento	5	32	%
b3	Outsourcing de datacenter, hosting, storage	0	3	1,1%
C	SERVIÇOS DE INTERNET	6	32	11,6%
c1	Provedores de acesso	0	0	0,0%
c2	Publicidade	0	0	0,0%
c3	Serviços de valor agregado	6	32	11,6%
D	COMÉRCIO ELETRÔNICO	6	23	8,3%
d1	Comércio Eletrônico	6	23	8,3%
E	MÍDIA	7	50	18,1%
e1	Conteúdo/mídia digital e serviços de marketing (comunicação de marketing e marketing/mídia de tecnologia)	7	50	18,1%
F	SERVIÇOS DE TELECOM	2	10	3,6%
f1	Voz fixa, celular, comunicação de dados, tv por assinatura	2	10	3,6%
G	HARDWARE DE TI & TELECOM	0	5	1,8%
g1	Notebooks, pcs, servidores, monitores, celulares automação bancária e comercial, infraestrutura de redes	0	5	1,8%
TOTAL		37	277	100,0%

Fonte: elaborada pela autora, a partir de estudos (MOURA, 2017).

Não foram todas as transações que tiveram seus valores divulgados no ano de 2017. Em média 77,9% das operações corresponderam aos valores divulgados e 22,10% não foram divulgados, conforme segue a figura 3.

Figura 3. Representação das operações com valores divulgados e não divulgados.



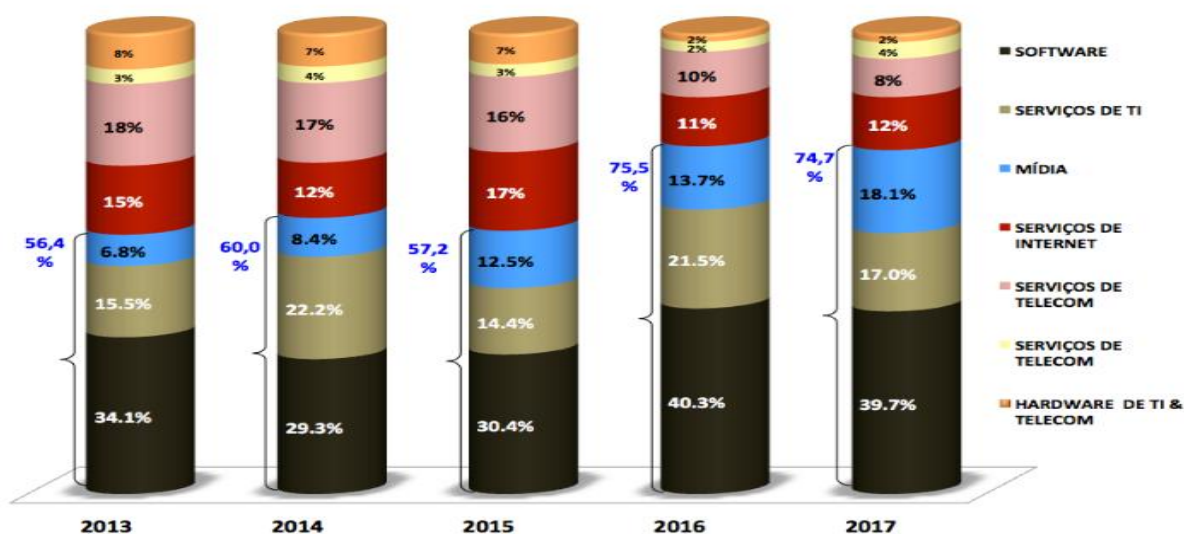
Fonte: elaborada pela autora, a partir de estudos (MOURA, 2017).

Os últimos dois anos, o número de transações por segmentos consta que o grau de concentração manteve estável nos 3 segmentos mais expressivos: Software, Serviços de TI e Mídia. Já em 2013, estes segmentos representavam 56,4% do total das operações. Em 2017, concentraram 74,7%.

Na Figura 4 apresenta-se a representatividade das Transações por Segmento de TI de 2013 a 2017.

Figura 4. Representatividade das Transações por Segmento de TI - 2013-2017.

Representatividade das Transações por Segmento de TI - 2013 a 2017



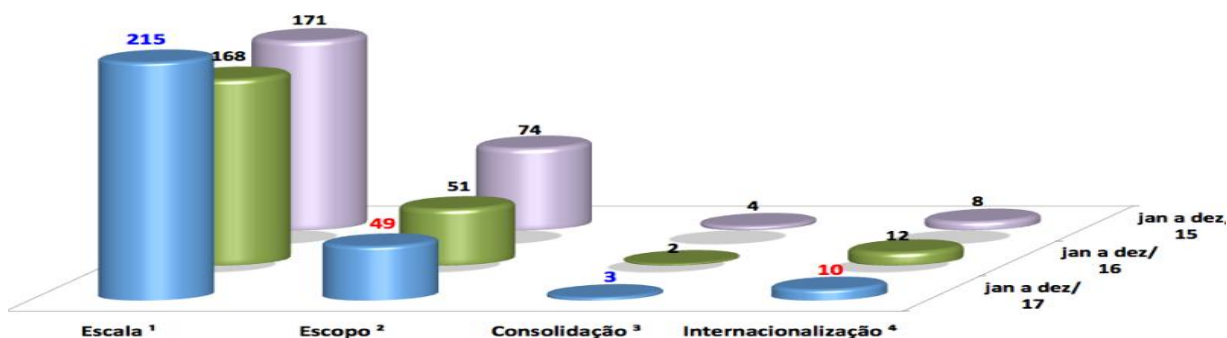
Fonte: elaborada pela autora, a partir de estudos (MOURA, 2017).

Ainda segundo Moura (2017), não fica muito claro os motivos das transações de F&A da área de TI, porém, segundo pesquisas, constam que em 2017, as operações com razão de investimento direcionado para escala, prevaleceram, ou seja, voltadas para ampliar a participação de mercado em alguns segmentos (MOURA, 2017).

Na figura 5 exibe em números de transações a razão pela aquisição.

Figura 5. Racional da Aquisição: representatividade dos números de transações de 2015 a 2017.

RACIONAL DA AQUISIÇÃO: Representatividade do Nº de Transações - 2015 a 2017



Fonte: elaborada pela autora, a partir de estudos (MOURA, 2017).

- (1) Aumentar a atual capacidade ou faturamento; penetrar em novos mercados geográficos*
- (2) Aumentar ofertas de novos produtos e serviços – expansão/ complemento do mix, ampliar competências*
- (3) Aumentar market-share, aproveitar sinergias e economias de escala, geralmente entre duas companhias com negócios similares*
- (4) Empresa brasileira adquire empresa de capital estrangeiro – acesso a mercados globais seja no âmbito do escopo, seja de escala;*

Uma das características predominantes que o setor de TI possui, é o seu baixo valor de mercado quando comparadas com as américas e europeias. Entretanto, através da demanda por processos de F&A nesse setor, tem agregado valor e assim começou a sobressair no cenário nacional e internacional (SILVA, 2011).

Já que a TI é um setor estratégico no aumento da produtividade e no valor agregado para o mesmo, há uma grande necessidade de desenvolvimento das empresas nacionais. No que tange a economia do país, é de grande importância que essas empresas sejam controladas por grupos nacionais, públicos ou privados, entendendo que o controle contribui para o desenvolvimento da economia nacional (SILVA, 2011).

É de grande importância o apoio do governo no crescimento das empresas de TI com os processos de F&A e créditos do BNDS, para que assim possam ter capacidade de produção ampla e também harmonizar sua internacionalização, que no caso, influencia positivamente a balança de pagamentos (SILVA, 2011).

3. METODOLOGIA

Metodologia, configura-se em um conjunto de atividades ordenadas e coerentes, que com segurança, permite alcançar o objetivo, e através de conhecimentos válidos traça o caminho a ser seguido (LAKATOS e MARCONI, 2003, p. 83).

A metodologia desse trabalho destacou o caminho percorrido para chegar ao fim proposto pela pesquisa.

3.1.Quanto à natureza

3.1.1. Pesquisa aplicada

A pesquisa aplicada objetiva gerar conhecimentos para aplicação prática, procurando à solução de problemas específicos, envolvendo verdades e interesses locais. Resume-se em uma atividade de aproximação sucessiva da realidade fazendo combinações particulares entre a teoria e os dados (KAUARK, MANHÃES e MEDEIROS, 2010).

Este estudo apresentou como natureza a pesquisa aplicada, pois procurou resultados para responder as questões sugeridas por esse trabalho.

3.2. Quanto aos objetivos

3.2.1. Pesquisa descritiva

A pesquisa descritiva propende descrever as características de população ou fenômeno específico, e também, visa mostrar o estabelecimento de relações entre variáveis. Abrange o uso de técnicas padronizadas para a coleta de dados sendo: questionário e observação sistemática, e ainda, adota a forma de levantamento em geral (KAUARK, MANHÃES e MEDEIROS, 2010).

Esse trabalho apresenta caráter descritivo, uma vez que nele será descrito os resultados coletados e as dificuldades encontradas para esclarecer a indagação proposta.

3.3. Quanto à abordagem do problema

3.3.1. Pesquisa qualitativas

No método de pesquisa qualitativa é considerada a relação dinâmica entre o mundo real e o sujeito, ou seja, é realizado um levantamento de dados através de informações prontas encontradas em fontes de pesquisas. São informações analisadas indutivamente não podendo ser trazido em números. Não visa o uso de métodos e técnicas estatísticas (KAUARK, MANHÃES e MEDEIROS, 2010).

Sendo assim, a abordagem desse trabalho será de forma qualitativa, certos que os resultados apresentados foram coletados de fontes de pesquisas, onde estará isento de aspectos estatísticos.

3.4. Quanto aos procedimentos

3.4.1. Bibliográfica

A pesquisa bibliográfica são pesquisas realizadas em bibliografias já publicadas referente ao tema de estudo sendo eles: jornais, revistas, livros, monografias, teses etc. Ou seja, pesquisa bibliográfica é um trabalho minucioso em busca do conhecimento e base fundamental, ou também, é a revisão das principais literaturas que auxiliam o trabalho científico (LAKATOS e MARCONI, 2003, p. 182, PAZZANI *et al.*, 2012, p.54).

Diante disso, este trabalho foi realizado através de revisão bibliográfica baseada em artigos, teses, revistas, sites e monografias.

3.5.Coleta de dados

Para atingir o objetivo do trabalho e comparar o desempenho da rentabilidade das empresas antes e após a realização da F&A, visando detectar possíveis resultados com a realização dessas atividades, foram inicialmente coletadas informações sobre quais empresas realizaram processos de F&A no Brasil no ano estudado. Em seguida, filtrada as empresas do segmento do setor de TI no qual esse trabalho se dedica. A fonte mais acessível e com maiores informações encontradas e utilizada nesse trabalho foi na rede de firmas PWC, que divulga relatórios mensais, trimestrais e anuais com informações sobre as atividades de F&A no âmbito brasileiro.

Para fim desse estudo, foi escolhido o ano de 2017 para que a análise fosse feita um ano anterior e um ano posterior a atividade. Nos relatórios fornecidos pela PWC não constam todas as operações de F&A realizadas no respectivo ano, mas apenas as selecionadas pela rede que segundo o próprio site, o critério de seleção se dá por meio de uma combinação de relevância e tamanho da operação.

A partir das empresas divulgadas nos relatórios foram selecionadas apenas as empresas do setor de TI que estão listada na BOVESPA, devido possuir maior facilidade de acesso as demonstrações financeiras das organizações. Dessa forma, das 132 operações de F&A no setor de TI, 22 tiveram seus nomes divulgados pelo site da PWC e somente 02 listadas na BOVESPA compondo a amostra que está apresentada no quadro 5.

Quadro 5 – Amostra do estudo

Adquirente	Adquirida
Linx S.A	Synthesis ShopBack Percycle Serviços Ltda
Soft Quality S.A	Premier IT Global Services Ltda

Fonte: elaborada pela autora a partir de estudos PWC e BOVESPA (2017).

O período de análise da rentabilidade foi de 2016 a 2018, visando observar possíveis alterações nas empresas um ano antes e após a operação da F&A.

4.ANÁLISE E DISCUSSÃO DOS RESULTADOS

Nessa seção serão apresentadas as histórias das empresas estudada, a análise e a discussão dos resultados obtidos durante a pesquisa.

4.1. Empresas

4.1.1. Linx S.A

Linx é uma empresa brasileira especialista em tecnologia para o varejo. Líder no mercado de software de gestão, possui 41,3% de Market share do mercado varejista, de acordo com o 'International Data Corporation – IDC'. Toda a expertise da Linx na jornada de compra é transformada em intuições fundamentais para atingir o que os varejistas mais esperam: fidelizar seus consumidores e atingir resultados concretos e relevantes (LINX, 2017).

A Linx é de capital aberto desde 2013 na B3 (Bolsa de valores oficial do Brasil). É a primeira empresa brasileira de software com capital aberto na NYSE (Bolsa de valores de Nova York). Possui mais de três mil colaboradores em dezesseis escritórios no Brasil. São presente em quatro países da América Latina e nos EUA e cliente em dezesseis países (LINX, 2017).

Em julho de 2017, a Linx que é líder em software de gestão para o varejo, adquiriu 100% do Grupo Synthesis que atua no desenvolvimento e comercialização de software de automação de ponto de vendas (POS), soluções para meios de pagamento eletrônico (TEF) e motor de promoções para grandes cadeias varejistas. Fundada em Buenos Aires, a Systhesis é referência do segmento na América Latina (LINX, 2017).

A operação foi efetuada pelo valor de US\$ 16.300.000,00 (dezesseis milhões e trezentos mil reais) à vista, mas caso atingisse metas financeiras e operacionais, a Linx pagaria o valor de até US\$ 9.500.000,00 (nove milhões e quinhentos mil reais) nos próximos três anos. Por consequência, o negócio permitiria que a Linx aumentasse significativamente seu mercado potencial, antes restrito ao Brasil (LINX, 2017).

Em outubro de 2017, a Linx adquiriu a empresa ShopBack que atua com plataformas cloud (nuvem) líder para retenção, reengajamento, remarketing e recaptura de usuários, por meio de Big Data (grande conjunto de dados que precisam ser processados e armazenados) e inteligência para engajamento. Cerca de 85% do volume do e-commerce brasileiro trafega mensalmente pela solução da empresa. Com essa aquisição, a Linx se tornou líder neste segmento (LINX, 2017).

Nessa operação, a Linx pagou pela ShopBack R\$ 39.000.000,00 (trinta e nove milhões reais) à vista e, adicionalmente, sujeito ao atingimento de específicas metas financeiras e operacionais entre os anos de 2017 e 2019, poderia pagar o valor adicional de até R\$17.558.000,00 (dezessete milhões, quinhentos e cinquenta e oito mil reais). Essa aquisição foi alinhada com os objetivos estratégicos da Linx de aquisições tecnológicas para o varejo, em

especial as que ajudasses os clientes a melhorar a experiência de compra dos consumidores (LINX, 2017).

E para encerrar o ano, em dezembro de 2017 a Linx adquiriu 100% da Percycle Serviços Ltda, que operava a plataforma líder em mídia online nativa, unindo lojistas, marcas e consumidores. Ela permite que a indústria anuncie dentro dos principais sites de e-commerce, em diferentes formatos e segmentações, além de possibilitar a maximização do ROI (retorno sobre o investimento) gerado em campanha (LINX, 2017).

Pela Percycle a Linx pagará R\$13.000.000,00 (treze milhões de reais) à vista e, adicionalmente, sujeito ao atingimento de metas financeiras e operacionais para os anos de 2018 a 2020, onde poderia pagar até R\$9.730.000,00 (nove milhões setecentos e trinta reais). Esta aquisição foi alinhada aos objetivos estratégicos da companhia, expandindo o portfólio de soluções que aumentassem a rentabilidade dos clientes e melhorassem a experiência de compra dos consumidores, além de abrir o mercado de publicidade e reforçar a oferta para o e-commerce e a indústria (LINX, 2017).

4.2. Quality Software S.A

A Quality Software S.A é uma empresa brasileira de TI, fundada em 1989 na cidade do Rio de Janeiro. Especializada em terceirização de projetos e operações de infraestrutura de Hardware, Software e Sistemas, segue o conceito de ONE STOP SHOP, ou seja, tudo que uma empresa precisa em TI em um único lugar. Desde o início das suas atividades a Quality vem investindo desenfreadamente para melhorar sua performance e satisfação do cliente, onde na atualidade, a expertise da companhia engloba a prestação de serviços; assessoramento, orientação, implantação, elaboração, execução, acompanhamento e revisão de planos diretores e trabalhos em geral nos setores de informática, auditoria de sistemas, software, próprios ou de terceiros; treinamento, desenvolvimento de sistema suporte técnico, hardware e software, em geral; design gráfico, editoração eletrônica e diagramação. Para tanto, a Quality possui abrangência tecnológica multidisciplinar aliada ao emprego de metodologias e processos de trabalho consagrados, o que a qualifica para a prestação de serviços em um contexto internacional (QUALITY, 2016).

Em abril de 2017, a Quality adquiriu 100% das cotas representativas o capital social total e votante da Premier IT Global Services Ltda que é uma empresa fundada há mais de 27 (vinte e sete) anos, sendo referência nacional em Gestão de TIC (Tecnologia da Informação e Comunicação) com soluções de Service Desk, Field Services, Gestão da Datacenter, NOC

(Network Operations Center) 24x7 e Machine Learning. Nos últimos oito anos foi uma das Pequenas e Médias Empresas que mais cresceu no Brasil (QUALITY, 2016).

Pela aquisição das quotas da Premier, a Companhia poderia pagar um total de até R\$ 31.000.000,00 (trinta e um milhões de reais). Esse valor deverá ser pago em parcelas até maio de 2020 e seu valor final será definido de acordo com a performance da Premier nos próximos exercícios. A aquisição da Premier faz parte da estratégia de expansão de negócios adotada pela Quality, em consonância com sua estratégia corporativa e com o objetivo de promover o crescimento acelerado da companhia visando uma Oferta Pública Inicial (IPO) (QUALITY, 2016).

4.3. Resultados da pesquisa

Nesta seção serão apresentados os índices de rentabilidade dos três anos estudados, verificando o desempenho de cada ano e as possíveis alterações obtida pela combinação de negócio.

Para a elaboração dos resultados foram utilizadas variáveis que medem a rentabilidade das empresas: Retorno sobre ativo total (ROA), que de acordo com Pessanha *et al* (2012) mede a eficiência absoluta da empresa auferir lucros com seus ativos disponíveis. Esse índice é calculado pela fórmula, lucro líquido após IR (Imposto de Renda), sobre o ativo total e o Retorno sobre o patrimônio líquido (ROE), que na visão de Angotti (2010), representa retorno que a empresa alcança com relação aos seus próprios recursos investidos, ou melhor, seu patrimônio líquido. Esse índice é calculado pela fórmula, lucro líquido após imposto de renda (IR), sobre o patrimônio líquido.

No quadro 6 apresenta a descrição das variáveis utilizadas nas análises.

Quadro 2 – Descrição das variáveis utilizadas nas análises

Variáveis	Fórmula
Retorno sobre o ativo total (ROA)	Lucro líquido, após o IR, dividido pelo ativo total.
Retorno sobre o patrimônio líquido (ROE)	Lucro líquido, após IR, dividido pelo patrimônio líquido.

Fonte: elaborada pela autora a partir de estudos Nascimento (2014).

As variáveis escolhidas têm grande representatividade na rentabilidade das empresas e possibilitam a identificação da evolução do desempenho econômico da organização (NASCIMENTO, 2014).

Como o site da BOVESPA fornece as demonstrações financeiras das empresas em questão, auxiliou na análise do resultado que precisava para medir a rentabilidade das mesmas. Para isso, foi analisado as contas: Ativo Total do Balanço Patrimonial; Lucro após Imposto de Renda das Demonstrações de Resultado e Patrimônio Líquido do Balanço Patrimonial

No quadro 7, demonstra os resultados obtidos através da análise do retorno sobre o ativo (ROA) no período de 2016 a 2018 das empresas adquirentes em pauta.

Quadro 7 – resultado do índice de retorno sobre o ativo (ROA)

Empresa	Fórmula	2016	2017	2018	Antes	durante	depois
Linx	ROA = $\frac{\text{Lucro líquido}}{\text{Ativo Total}} \times 100$	<u>68.501</u> 1.483.372 x 100 = 4,61%	<u>84.845</u> 1.564.024 x 100 = 5,42%	<u>71.055</u> 1.647.676 x 100 = 4,31	4,61%	5,42%	4,31%
Quality	ROA = $\frac{\text{Lucro líquido}}{\text{Ativo Total}} \times 100$	<u>435.292</u> 54.954.227 x 100 = 0,79%	<u>(- 4.630.873)</u> 90.998.612 x 100 = (-5,08%)	<u>3.205.956</u> 99.272.904 x 100 = 3,22%	0,79%	(-5,08%)	3,22%

Fonte: elaborada pela autora a partir de estudos BOVESPA (2018).

O quadro 8, mostra os resultados adquiridos através de análise do retorno sobre Patrimônio Líquido.

Quadro 8 – resultado do índice de retorno sobre o Patrimônio Líquido (PL).

Empresa	Fórmula	2016	2017	2018	Antes	durante	depois
Linx	ROE = $\frac{\text{Lucro líquido}}{\text{PL}} \times 100$	<u>68.501</u> 1.153.278 x 100 = 5,93%	<u>84.845</u> 1.170.520 x 100 = 7,24%	<u>71.055</u> 1.057.209 x 100 = 6,72	5,93%	7,24%	6,72%
Quality	ROE = $\frac{\text{Lucro líquido}}{\text{PL}} \times 100$	<u>435.292</u> 25.155.499 x 100 = 1,73%	<u>(- 4.630.873)</u> 34.699.924 x 100 = (-13,34%)	<u>3.205.956</u> 37.905.878 x 100 = 8,45%	1,73%	(-13,34 %)	8,45 %

Fonte: elaborada pela autora a partir de estudos BOVESPA (2018).

O quadro 9 apresenta de forma resumidamente os índices informados na tabela 8 e as suas variações

Quadro 9 – Resumo dos índices de rentabilidade

Empresa		2016	Variação	2017	Variação	2018	Resultados da variação
Linx	ROA	4,61%	0,81%	5,42%	(-) 1,11%	4,31%	(-) 0,3%
	ROE	5,93%	1,31%	7,24%	(-) 0,52%	6,72%	0,79% = 0,49%
Quality	ROA	0,79%	(-) 4,29%	(-) 5,08%	1,86 %	3,22%	(-) 2,43%
	ROE	1,73%	(-) 11.61%	(-)13,34%	4,89%	8,45%	(-) 6,72% =(-) 9,15%

Fonte: elaborada pela autora a partir de informações do quadro 8.

Os quadros 7, 8 e 9 objetivou demonstrar o índice de rentabilidade das empresas selecionadas para estudos, onde na demonstração financeira da Linx, informou que o Lucro Líquido foi de R\$ 68.501,00 no ano de 2016, R\$84.845,00 em 2017 e R\$ 71.055,00 em 2018; Ativo Total foi de R\$ 1.483.372,00 em 2016, R\$ 1.564,024,00 em 2017 e R\$ 1.647.676,00 no ano de 2018; Patrimônio líquido de R\$1.153.278,00 em 2016, R\$ 1.170.520,00 em 2017 e R\$ 1.057.209,00 em 2018, levando ao resultado do retorno sobre os ativos o índice de 4,61% em 2016, 5,42% em 2017 e 4,31% em 2018, deixando claro que o Retorno sobre Ativo teve aumento no ano das aquisições de 0,81% em relação ao ano anterior, porém, no ano subsequente teve uma queda de (-1,11)%, chegando a conclusão de que a rentabilidade da empresa adquirente teve impacto negativo de (-0,3)% após a F&A. No que tange o índice de retorno

sobre o Patrimônio Líquido no ano de 2016 foi de 5,93%, 7,24 em 2017 e 6,72 em 2018, verifica-se que houve um aumento de 1,31% no ano da aquisição em consideração ao ano anterior e uma queda de (-0,52)% no ano posterior esclarecendo aos leitores que o impacto ocorreu de forma positiva, entretanto, todavia com índice baixo de 0,79% após a realização da atividade (BOVESPA).

No quadro da Quality, os dados coletados nos resultados financeiros fornecido pela BOVESPA foram: o Lucro Líquido de R\$ 435.292,00 no ano de 2016, R\$ (- 4.630.873,00) em 2017 e R\$ 3.205.956,00 em 2018; Ativo Total foi de R\$ 54.954.227,00 em 2016, R\$ 90.998.612 em 2017 e R\$ 99.272.904,00 no ano de 2018; Patrimônio líquido de R\$25.155.499,00 em 2016, R\$ 34.699.924,00 em 2017 e R\$ 37.905.878,00 em 2018, indicando os resultados dos índices do retorno sobre o ativo de 0,79% em 2016, (-5,08)% em 2017 e 3,22% no ano de 2018, relatando que o índice da rentabilidade no ano da F&A obteve uma queda de (-4,29%) em relação ao ano de 2016, e no ano de 2018 ocorreu um leve aumento de 1.86% no índice do retorno sobre o ativo. Mais um diagnóstico transparente de que a empresa adquirente obteve um impacto negativo de (- 2,43%) com a aquisição da nova organização. No retorno sobre o Patrimônio Líquido, a Quality teve um índice de rentabilidade de 1,73% no ano de 2016, (-13,34%) em 2017 e 8,45% em 2018. Esclarecendo assim, que os resultados apresentaram queda de (-11,61%) no ano da operação, e no ano posterior recuperou 8,45% do declínio de 2017 ficando ainda, com índice de porcentagem negativa de (-6,72%) (BOVESPA).

5. CONSIDERAÇÕES FINAIS

A relevância do estudo sobre F&A é motivada pelos significativos números dessas operações nas empresas, onde as organizações ganaciosamente lutam por diferencial competitivo. É fundamental fazer um planejamento correto, pois ele é responsável pela criação de um ambiente adequado para o aprendizado, evolução e inovação no meio corporativo. Isso garante o desenvolvimento da empresa servindo de base também para o seu crescimento. O tema F&A é muito debatido nos últimos tempos, sendo que seus resultados nem sempre são satisfatório, deste modo é viável a realização de mais estudos sobre o caso. O setor de TI foi escolhido devido ser o líder no ranking de F&A das empresas brasileiras desde 2008, posto isso, se torna de grande importancia analisar se as estratégias de F&A realizadas por empresas no setor de TI em 2017 tem impacto na rentabilidade das mesmas.

Os impactos que a F&A representaram nas empresas de TI foram avaliados através dos relatórios financeiros auferidos pelo site da BOVESPA e a seguir realizado o cálculo utilizado

para medir rentabilidade das empresas. Os resultados encontrados demonstraram que das empresas analisadas uma delas obteve o resultado negativo nos dois índices de rentabilidade. A outra empresa em pauta, teve impacto positivo no que tange aos resultados do Retorno sobre o Patrimônio líquido e negativo no Retorno sobre o ativo que na variação dos dois ficou com impacto positivo na rentabilidade da empresa após o processo de F&A, porém, é importante frisar que o impacto positivo foi muito pequeno não podendo aliviar-se por isso.

Cabe aqui ressaltar as limitações deste trabalho, em que são analisadas somente duas empresas em operações de curto prazo, deste modo não foram capturados os eventos de F&A que poderiam ter causado uma mudança satisfatória na rentabilidade das empresas de TI em longo prazo. E também, é importante frisar que os resultados apresentados não podem ser generalizados para todos os processos de F&A no setor de TI realizadas no período, haja vista, a pequena amostra utilizada, mas serviu como fonte de informações sobre o retorno financeiro dessas empresas, deixando uma visibilidade do retorno imediato, destacando-se que nem sempre o desempenho é superior após a realização da atividade de F&A. Como as consequências são incertas, é importante anteceder com um planejamento adequado por parte da estratégia da empresa.

Diante dos resultados obtidos, fica evidente a necessidade de trabalhos futuros para o desenvolvimento dessa pesquisa, a sugestão para trabalhos futuros está no intuito de identificar em quanto tempo essas empresas começaram a ter retornos sobre os investimentos realizados através de F&A, e se a causadora principal da combinação de negócios das empresas de TI, não estão diretamente ligados aos retornos financeiros e sim na diminuição de concorrentes e o aumento da parcela de atuação no mercado.

REFERÊNCIAS

- ANGOTTI, Marcelo. **Análise Dupont como ferramenta de apoio às decisões de investimento em ações**. Dissertação de Mestrado. Belo Horizonte, 2010. Disponível em: < https://repositorio.ufmg.br/bitstream/1843/BUOS-8E5L9E/1/angotti__marcello.pdf > acesso em: 29 de out. de 2019.
- BARBOSA, Everaldo Henrique dos Santos; DA LUZ, Larissa Pavarini; DA ROCHA, Regina Ferreira. Os Impactos da Tecnologia da Informação. **Revista Eletrônica eF@tec**, v. 8, n. 1, p. 9-9, 2018.
- BASSANETTO, Renata. Executiva da DBACorp. Mercado de TI volta a crescer em 2017. Portal Administradores.com, 2017. Disponível em:<<https://administradores.com.br/noticias/mercado-de-ti-volta-a-crescer-em-2017>>. Acesso em 01 mar. 2019.
- BATISTA, Camila Nascimento et al. Impacto das fusões e aquisições na rentabilidade das empresas adquirentes: uma análise do setor de tecnologia da informação brasileiro no período de 1994 a 2013. **Artigo apresentado no XVII SEMEAD, São Paulo**, 2014.
- BOLSA DE VALORES DE SÃO PAULO (BOVESPA). **Ações**. Disponível em:< http://www.b3.com.br/pt_br/produtos-e-servicos/negociacao/renda-variavel/empresas-listadas.htm > acesso em: 28 de out. de 2019.
- BOMFIM, Emanuel Truta do; CALLADO, Aldo Leonardo Cunha. Análise dos Efeitos Provocados pelas Operações de F&A no Desempenho Econômico-financeiro de Empresas Brasileiras. **Contabilidade Vista & Revista**, v. 27, n. 3, p. 105-123, 2016.
- CASTRO, Mariana Mergulhão Santos. **O impacto da estratégia de fusão e aquisição no desempenho das empresas**. 2011.
- CORRÊA, Domingos Sávio. Região, imperialismo e a recente onda de fusões e aquisições de empresas no Brasil. **Anais do XI Encontro Nacional da ANPEGE. Presidente Prudente: UFGD Editora**, p. 6154-6165, 2015.
- DA CRUZ, Michelle Batista; MOLEDO, Júlio Cesar. Fusões e Aquisições. **Revista Terceiro Setor & Gestão-UNG-Ser**, v. 10, n. 1, p. 06-21, 2017.
- DA MOTTA, Luiz Felipe Jacques et al. Criação de valor em fusões e aquisições brasileiras. **Revista de Administração FACE Jornal**, v. 12, n. 4, 2013.
- DA SILVA, Júlio Cesar Pereira et al. Aprendizagem empreendedora: estudo com gestores de tecnologia da informação. **Race: revista de administração, contabilidade e economia**, v. 16, n. 3, p. 1009-1034, 2017.
- DA SILVA, Minelle Enéas et al. Fusões e incorporações: decisões estratégicas que elevam o poder de uma organização. **REBRAE**, v. 3, n. 2, p. 161-169, 2010.

DE CAMARGOS, Marcos Antônio; CAMARGOS, Mirela Castro Santos. Mapeamento da produção científica sobre fusões e aquisições na literatura nacional, 1994 a 201. **Revista Gestão & Tecnologia**, v. 15, n. 3, p. 101-137, 2015.

ELLWANGER, Kim. Mergers and Acquisitions of Transnational Corporations: A Study of Events about the Return to the Shareholder. **Revista Eletrônica em Gestão, Educação e Tecnologia Ambiental**, v. 18, n. 1, p. 504-520, 2014.

FREIRE, Patrícia de Sá et al. Causas essenciais dos problemas de integração em operações de fusões e aquisições (F&A). **Revista Eletrônica de Estratégia & Negócios**, v. 3, n. 1, p. 1-27, 2010.

FARIAS, Tácito Augusto; COSTA, Karoline Santana; FIGUEIREDO, Luiz Eduardo. Fusões e aquisições de empresas no Brasil. **Registro Contábil**, v. 6, n. 2, p. 110-129, 2015.

FEITOSA, Maria José da Silva; DA SILVA, Minelle Enéas; FIRMO, Luciene Alencar. Fusões e aquisições empresariais no contexto brasileiro: o caso da Oi e Brasil Telecom. **Revista Razão Contábil & Finanças**, v. 2, n. 1, 2012.

GULKA, Gabriela Lays. Análise de risco em empresas resultantes de fusão e aquisição de capital aberto utilizando o método Monte Carlo: Azul e Trip linhas aéreas. 2016.

KERN, Carolina da Rocha Frigerio. **Um estudo sobre as armadilhas do processo decisório em fusões e aquisições**. 2015. Tese de Doutorado.

HOFFMANN, Valmir Emil; PIRES Daniel Vieira; KIM, La Croix Maluf De Menezes. IOS, Setores, Nacionalidade E Experiência: O Que Importa Para O Sucesso Das Estratégias De Fusão E Aquisição? **Revista Ibero Americana de Estratégia**, v. 16, n. 1, 2017,

KAUARK, Fabiana da Silva; MANHÃES, Fernanda Castro; MEDEIROS, Carlos Henrique. **Metodologia da pesquisa**: um guia prático. 2010.

LAKATOS, Eva Maria, MARCONI, Marina de Andrade. **Fundamentos de metodologia científica**. 5. ed. - São Paulo: Atlas 2003.

LARIEIRA, Cláudio Luís Carvalho; ALBERTIN, Alberto Luiz. Um estudo sobre os fatores organizacionais que influenciam a gestão de portfólio de projetos de tecnologia da informação e comunicação. **READ. Revista Eletrônica de Administração (Porto Alegre)**, v. 21, n. 2, p. 515-547, 2015.

LINX. **Linx anuncia aquisição do grupo latino-americano Synthesis**, 2017. Disponível em: <<https://www.linx.com.br/imprensa/linx-anuncia-aquisicao-do-grupo-latino-americano-synthesis/>> acesso em: 29 de out. de 2019.

LINX. **Linx expande estratégia Digital com aquisição da ShopBack**, 2017. Disponível em:< <https://www.linx.com.br/imprensa/linx-expande-estrategia-digital-com-aquisicao-da-shopback/>> acesso em: 29 de out. de 2019.

LINX. **Relação com investidores**, c2019. Disponível em:< <http://ri.linx.com.br/noticia/fato-relevante-aquisicao-da-percycle/>> acesso em: 29 de out. De 2019.

LINX. **Sobre a Linx**, c2019. Disponível em: <<https://www.linx.com.br/sobre-a-linx/>>. Acesso em: 19 de set. de 2019.

LINX. **Linx expande estratégia Digital com aquisição da ShopBack**, 2017. Disponível em:< <https://www.linx.com.br/imprensa/linx-expande-estrategia-digital-com-aquisicao-da-shopback/>>. Acesso em: 19 de out. de 2019.

MAIA, Saulo Cardoso; BISPO, Oscar Neto De Almeida; CARVALHO, Francisval De Melo. **Fusões e aquisições no Brasil**: as implicações das Relações entre Valor Intrínseco, Valor de Mercado e Valor Patrimonial.

MARCONDES, Cinira; VANTINE, Juliana. A emoção e o seu impacto na integração humana em processos de fusão/aquisição nas organizações. **Revista administração em diálogo**, v. 12, n. 2, p. 61-101, 2010.

MOURA, Ruy. F&A. **TI-RADAR de F&A em 2017 – crescimento de 18,9%**. <Disponível em: <http://fusoesaquisicoes.blogspot.com/2018/01/ti-radar-de-fusoes-e-aquisicoes-em-2017.html>. Acesso em: 23 jun. 2019.

NARDI, Roberto Yocisuke Soejima. **Criação de valor em fusões e aquisições: a influência do sentimento de mercado**. 2012. Tese de Doutorado. Universidade de São Paulo.

OLIVEIRA, André Luís Belini de; CARREIRA, Marcio Luis; MORETI, Thiago Moura. Aprimorando a Gestão de Negócios com a utilização de Tecnologia de Informação. **Revista de Ciência Gerenciais**, v. 13, n. 17, p. 141-160, 2015.

PAZZANI, L. et al. Arte da Pesquisa Bibliográfica na Busca do Conhecimento. **Revista Digital de Biblioteconomia e Ciência da Informação (RDBCI)**, Campinas, v. 10, n.1, p.53-66, jul. /dez.2012

PESSANHA, Gabriel Rodrigo Gomes et al. Influências das fusões e aquisições no valor de mercado das instituições bancárias adquirentes. **Revista Contabilidade, Gestão e Governança**, v. 17, n. 3, 2014.

PESSANHA, G.R.G.; CALEGARIO, C.L.L.; SÁFADI, T.; AZARA, L. N. Impactos das estratégias de fusão e aquisição na rentabilidade dos bancos adquirentes: uma aplicação dos modelos de intervenção no setor bancário brasileiro. **Revista da Administração Mackenzie**. São Paulo, v. 13, nº 5, set/out. 2012.

PIMENTA, Sara João Fernandes. **As Fusões e aquisições como forma de planejamento tributário: reorganizações societárias como forma de elisão fiscal**. 2017. Tese de Doutorado.

PIRES, Marcel Ginotti. **A integração pós-fusão dos sistemas e da tecnologia da informação nas fusões e aquisições em instituições bancárias**. 2011. Tese de Doutorado. Universidade de São Paulo.

PRZYCZYNSKI, Renato; VANTI, Adolfo Alberto. Recursos da Tecnologia da informação sustentadores de vantagem competitiva: um estudo no setor metal-mecânico agroindustrial. **RAM. Revista de Administração Mackenzie**, v. 13, n. 4, p. 171-205, 2012.

PWC. **Fusões e Aquisições no Brasil** – Dezembro/2017. Disponível em:<
<https://www.pwc.com.br/pt/estudos/servicos/assessoria-tributaria-societaria/fusoes-aquisicoes/2017/pwc-fusoes-aquisicoes-dezembro-2017.html>. Acesso em: 27 de out. de 2019

QUALITY. **Histórico**, c2016. Disponível em:<
<https://ri.quality.com.br/show.aspx?idCanal=/wQT1uzSdIKsUF1z8negsg==>> acesso em: 29 de out. de 2019.

QUALITY Software S/A. **Fato relevante**. Disponível em: <
<http://luzdigi.dnadigital.mobi/uploads/8298/QUALITY.pdf>> acesso em: 29 de out. de 2019.

QUALITY, Software. **Sobre a empresa**, c2019. Disponível em;<
<https://www.softqualityinfo.com.br/quem-somos>. Acesso em: 27 de out. de 2019.

RODRIGUES, Leonel Cezar; FERNANDEZ, Marcelo Jorge. Alinhamento estratégico da tecnologia da informação e inteligência competitiva. **Revista inteligência competitiva**, v. 1, n.3, p. 328-344, 2012

ROHDE, G. M. **A evolução das operações de fusões e aquisições no Brasil entre 1994 e 2012**. 2013. 86p. Trabalho de Conclusão de Curso (Graduação em Ciências Econômicas) – Faculdade de Ciências Econômicas, UFRGS, Porto Alegre, 2013.

SILVA, Amanda Martins da. Cultura organizacional como influenciadora no processo de fusão ou aquisição de empresas. 2017.

SILVA, Juliano da. Análise da variação de valor das empresas brasileiras de tecnologia da informação e comunicação durante a crise do subprime. 2011.

SIQUEIRA, Paulo Henrique de Lima; CASTRO JUNIOR, Luiz Gonzaga de. Fusões e aquisições das unidades produtivas e da agroindústria de cana-de-açúcar no Brasil e nas distribuidoras de álcool hidratado etílico. **Revista de Economia e Sociologia Rural**, v. 48, n. 4, p. 709-735, 2010.

SHOPBACK. **Política de privacidade**, [s.d]. Disponível em:< <http://shopback.io/politica-de-privacidade.html>>. Acesso em: 20 de out. de 2019.

TEROUÇO, Hiury, Hakim; GRAEML, Alexandre Reis. Governança de tecnologia da informação: um panorama da adoção de modelos de melhores práticas por empresas brasileiras usuárias. **Revista de Administração**, vv. 46, n. 1, p. 7-18, 2011.

TOIGO, Leandro Augusto; HEIN, Nelson. Desempenho das companhias pós-fusões e aquisições mensurado pelos filtros de Graham. **Revista Catarinense da Ciência Contábil**, v. 16, n. 49, p. 34-50, 2017.

TIGRE, P. B.; MARQUES, F.S. Impactos dos modelos de negócios na geração de empregos em tecnologias da informação na América Latina, **Innovation/Innovación/Inovação-RICE**, vol.2, nº 1, 2010.

VAHDAT FERREIRA, Talieh Shaikhzadeh; CUNHA CALLADO, Aldo Leonardo. Fusões e aquisições no Brasil: reflexões acerca da evolução do volume de transação. **Revista Pensamento Contemporâneo em Administração**, v. 9, n. 2, 2015.

VERGARA, S. C. **Projeto e Relatório de Pesquisa em Administração**. 11. ed. São Paulo: Editora Atlas S.A, 2009.

VIANA, Bruno Alves et al. F&A: os Choques das Culturas Organizacionais Distintas. **XI Simpósio de Excelência em Gestão e Tecnologia Seget**, v. 11, p. 1-15, 2014.

VIEIRA, Luana Batista et al. Reflexo das operações de fusões e aquisições nos indicadores financeiros das empresas brasileiras de capital aberto. **REGE-Revista de Gestão**, v. 24, n. 3, p. 235-246, 2017.

WEBER, Marcos; ZANELA KLEIN, Amarolinda. Gestão estratégica em empresas de tecnologia da informação; um estudo de caso: **Revista Ibero Americana de Estratégia**, v. 12, n. 3, 2013.