

**Software** Com a aquisição da XPressSoft, companhia torna-se representante da europeia Telelogic na AL

# DTS faz aquisição e passa a distribuir tecnologia sueca

**João Luiz Rosa**  
De São Paulo

Meses atrás, a DTS Latin America, que atua na área de software e serviços de tecnologia da informação (TI), procurou a sueca Telelogic com a proposta de tornar-se sua distribuidora na América Latina. Não deu certo. "A Telelogic explicou que já tinha contrato de exclusividade com outra companhia na região", conta Fernando Parra, presidente da DTS. A empresa lançou-se, então, ao plano B, que acaba de ser finalizado: adquiriu a XPressSoft, parceira da Telelogic.

"A aquisição não vai elevar muito a receita da DTS neste momento, mas é estratégica", diz Parra. A Telelogic produz softwares que são usados como ferramentas para melhorar o processo de criação de outros softwares.

Com este tipo de programa, a DTS quer atender grandes empre-

sas, que costumam desenvolver internamente muito do que necessitam na área de software, afirma o executivo. Mesmo quando usam pacotes prontos, comprados de fornecedores do mercado, essas companhias geralmente precisam fazer adaptações e criar aplicações próprias, diz o executivo. Entre os segmentos em foco estão governo, setor financeiro e operadoras de telecomunicações.

Essa demanda já existe entre os atuais clientes, afirma Parra. Foi esse um dos motivos que levaram a empresa a bater à porta da Telelogic. Outro ponto que pesou na decisão é o papel que a nova tecnologia pode assumir na expansão internacional da DTS.

A empresa já tem sete operações diretas em países vizinhos, incluindo Argentina, Chile e México, além de vendas em outros mercados. Com essa abrangência, a expectativa é de que o po-

tencial de negócios no exterior poderá ser mais bem aproveitado pela DTS do que pela XPressSoft, cujos clientes na região são atendidos basicamente por meio de revendedores, diz Parra.

Sob o novo desenho, a XPressSoft será mantida como um braço separado da DTS. A linha de produtos da Telelogic, porém, passa a ser gerenciada pela empresa-mãe. A XPressSoft vai cuidar dos negócios relacionados a outros produtos internacionais, dos quais também é representante.

O valor da aquisição não é revelado, mas a expectativa é de um retorno rápido. "Em um ano e meio, acreditamos que o negócio estará pago", prevê Parra. A mudança não chega a ser novidade para a DTS. Em uma década, a companhia já completou cerca de dez aquisições, incluindo a compra de empresas, como agora, além de produtos e tecnologias.



**Fernando Parra, presidente da DTS: nova linha de produtos melhora o processo de qualidade na criação de software**