

Sem resquícios da crise, os fornecedores comemoram.

Ao contrário do que previam as empresas, o ano eleitoral de 2010 foi generoso em concorrências e contratos com governo. E a expectativa para 2011 é positiva: os novos governantes devem acelerar as compras, de olho na Copa de 2014 e nas Olimpíadas de 2016.

Entusiasmo é a melhor palavra para definir o estado de espírito dos fornecedores de TI em relação às vendas ao governo em 2010. E quando se pergunta como eles imaginam o desempenho em 2011, a resposta, em poucas palavras, é: “Vamos vender ainda mais”. Os executivos ouvidos pelo Anuário TI & Governo foram unânimes em dizer que 2010 foi um bom ano para as suas vendas, em especial aos segmentos federal e estadual, que representam quase a totalidade dos seus negócios nessa área. Nenhum demonstra ter dúvidas de que o país entrou numa rota firme de crescimento, que não deverá ser truncada com a saída de Lula e a entrada de Dilma.

As perspectivas andam tão boas que na metade do ano a Symantec decidiu abrir uma nova área de vendas, específica para atender as necessidades do governo, conta o country manager da companhia, Wagner Tadeu: “Tínhamos, naturalmente, um escritório em Brasília, mas isso ainda não era uma estratégia”. Agora, vender ao governo tornou-se parte das linhas de ação da Symantec no Brasil. “Desde maio de 2010, temos uma diretoria específica para esse assunto e um time completo, cuidando das vendas para o governo nos nossos escritórios de São Paulo, Rio de Janeiro, Brasília, Belo Horizonte e Porto Alegre”, detalha Wagner. No total, a companhia agora tem 18 pessoas dedicadas exclusivamente a esse setor.

Hoje, a vertical governo representa uma parcela de 18% na receita da Symantec Brasil, diz Wagner, mas existem empresas de TI em que essa fatia é bem maior: “Em algumas, o governo representa 40% do faturamento, e agora queremos que a nossa operação do Brasil caminhe nessa direção”.

Os resultados da estratégia já começaram a aparecer sob a forma de novos contratos. Por enquanto, o escritório de Brasília é o que está mais adiantado em termos de resultados, até pelo fato de que suas atividades já existiam quando os outros foram criados. “Sabemos que os governos compram cada vez mais, tanto para atender às regulamentações, quanto por causa das questões de segurança. Hoje, somos mais fortes com o governo federal, mas estamos ampliando nosso foco para atender bem os estaduais também”, completa o country manager da Symantec.

Ainda que não quisessem, os administradores de sistemas governamentais teriam de continuar fazendo muitas aquisições de produtos e serviços, explica Wagner: “O volume de dados cresce hoje a uma taxa de 30 a 40% anualmente, aumentando as necessidades de storage e de backup. Isso acontece porque o país está crescendo muito – então, uma coisa leva à outra. Cresce o país, crescem as demandas e os contratos”.

O ânimo de Wagner Tadeu com o mercado brasileiro em geral é grande: sua expectativa é de que a atual onda de crescimento se prolongue pelos próximos cinco ou seis anos. “O varejo está crescendo tanto, que estamos prestes a ultrapassar o Reino Unido e nos tornarmos o terceiro maior mercado de computadores do mundo”, revela. Apesar das mudanças de presidente, ministros e governadores, o country manager da Symantec não vê a possibilidade de que haja uma parada nos projetos ou nas concorrências na virada do ano: “Alguns órgãos estaduais já pediram tempo para rever os processos em andamento; no caso dos federais,

foram bem poucos os casos. Por causa disso, pode haver uma mudança de marcha temporária, mas não de rumo”, conclui.

Espaço para grandes projetos

Jeovani Salomão, diretor-executivo da Memora, empresa de Brasília especializada em tecnologia e gestão, e fornecedora do governo federal, concorda com Wagner Tadeu quanto às perspectivas de crescimento. “Estamos, de fato, num momento de grande visibilidade para o país, acompanhado de um grande crescimento do nosso mercado, e isso vai acabar provocando a criação de grandes projetos”, comenta. “O governo Dilma deve começar com um ímpeto muito grande justamente em termos de projetos, porque é isso o que ela vinha fazendo até agora”, comenta Jeovani, referindo-se ao trabalho da presidente eleita no Programa de Aceleração do Crescimento, o PAC. É inevitável, na opinião dele, que o surgimento de novos projetos acabe também aumentando a demanda por novos recursos de TI para todos os níveis de governo.

Atualmente, perto de 80% da receita da Memora vêm de contratos com o governo, especialmente o federal, conta Jeovani. A partir de 2011, os executivos da empresa esperam modificar um pouco esse perfil: “Queremos aumentar a participação de empresas privadas em nossa carteira de clientes e deixá-la com uns 60% de governo e 40% de empresas privadas”. A



Wagner, da Symantec:
um time completo com
foco em governo.



fotos divulgação

Michael, da Elucid:
bons resultados com
as distribuidoras de
energia elétrica.

empresa tem conseguido contratos para fornecer principalmente consultoria de gestão, como foi o caso do último serviço prestado à Aneel: “Fizemos toda a remodelagem de processos da agência”, conta Jeovani. Para a Secretaria de Planejamento e Gestão de Minas Gerais, a Memora desenvolveu um sistema de faturas eletrônicas que lhe valeu um prêmio da Oracle nos EUA: foi a empresa única latino americana reconhecida nessa premiação pelo uso da plataforma Oracle Fusion Middleware.

Como Wagner Tadeu, da Symantec, o CEO da Stefanini IT Solutions, Marco Stefanini, acha que pode haver, sim, uma desaceleração nos negócios com o governo na virada do ano, por causa da troca de presidente e de governadores. O ano de 2010, na opinião dele, transcorreu sem sobressaltos, dentro da normalidade esperada pelos executivos de sua empresa, já sem sinais da crise que apertou o mundo a partir de 2008. “Acho que agora em 2011 teremos o mesmo comportamento do mercado”, afirma ele, “mas deveremos ter uma parada depois da posse da Dilma”. A explicação, segundo Marco, está na troca de pessoas em muitos cargos do executivo: “As pessoas mudam, saem umas entram outras, então acabam acontecendo readequações nesse intervalo. São novas equipes, com visões diferentes, outros objetivos, e isso consumirá tempo”.

Essa desaceleração causada pelas mudanças de governo acontecem até mesmo nas empresas privadas, diz ele. Se possível, Marco pretende propor ao governo federal que aperfeiçoe ainda

mais as concorrências: “Devemos sugerir que seja melhorada a qualificação das empresas participantes. É preciso elevar as exigências técnicas de qualificação das empresas”. Marco lembra que a mão de obra fornecida durante o cumprimento dos contratos pode não estar bem qualificada: “Existe o profissional júnior, o pleno e o sênior, um bem diferente do outro, e é preciso prever isso nos contratos”.

Entusiasmado, o presidente da Elucid, Michael Wimert, comemora o fechamento de 2010 com grande parte da receita da empresa originária dos serviços prestados às distribuidoras brasileiras de energia elétrica, incluindo as estaduais – estaduais e federais. No transcurso do ano, não houve como falar de crise, admite Michael.

Os bons resultados, na opinião dele, devem-se não somente às condições favoráveis do mercado como, também, ao trabalho que ele e sua equipe fizeram entre 2008 e 2009. Nesse intervalo, os executivos da Elucid procuraram mostrar às empresas estaduais de distribuição de energia que estava chegando a hora de publicar os editais das concorrências que poderiam ser concluídas em 2010: “As empresas tinham dúvidas sobre quando publicar esses editais para atualizar seus sistemas. Por fim, vencemos concorrências num momento de mudança de vários governos”. Foi o caso, por exemplo, da Copel, Companhia Paranaense de



divulgação

Foad, da Furukawa:
“2011 será o ano da expansão das redes municipais”.

Energia, cujo edital publicado em setembro de 2009 foi ganho pela Elucid, para um trabalho cujo valor alcança R\$ 43 milhões.

Nesse caso, a companhia está trocando seu mais importante sistema de missão crítica: o de faturamento e arrecadação. “Há também projetos em andamento na Celesc, de Santa Catarina, com valor acima de R\$ 5 milhões, além de outros da área da Eletrobrás, como é o caso da distribuidora de energia elétrica do Acre”, detalha Michael. Há outros grandes serviços que precisam ser feitos no segmento das distribuidoras, revela ele: “Veja o caso da Copel, foi alguma coisa de 20 ou 30 anos sem mudança de sistema”. A troca de cadeiras nos governos estaduais poderá retardar a conclusão de vários editais, diz Michael, mas em algum momento eles deverão sair: “Acreditamos que em 2011 esse processo continuará, embora algumas decisões devam ser empurradas para o ano seguinte. Sabemos, por exemplo, que a Eletrobrás tem verbas do BID, já aprovadas, e vários projetos precisam de aprovação: ERP, billing, mobilidade, revisão tarifária”, afirma.

O empurrão da Copa

Mas não é só: Michael acredita que com a aproximação da Copa do Mundo, a ser realizada no Rio em 2014, projetos de outros setores do governo vão manter a área de TI bem aquecida: “Acredito que por causa disso o ano de 2011 será excelente. Ao menos até agora, todos os sinais que vemos indicam isso. Ao mesmo tempo, esses sinais nos dizem que esse primeiro ano do governo Dilma será muito bom para a área de TI”, acrescenta o presidente da Elucid. E não é só, diz ele: “Novos governadores têm grandes projetos a serem executados logo no início de suas administrações”.

Esses movimentos de modernização parecem ser o grande impulso para 2011, na opinião de Foad Shaikhzadeh, presidente da Furukawa: “Acho que 2010 foi um ano bom. Tivemos um primeiro semestre mais movimentado, e uma certa queda de movimento no segundo, mas no geral foi um ano melhor do que 2009 e marcado pela modernização dos governos”.

Foad não viu sinais de que os governos, tanto federal quanto os estaduais e municipais, tenham sido afetados pela crise em 2010: “Esses



divulgação

**Moisés,
da CSC Brasil:**
foco no governo
federal.

projetos de governo são de longo prazo. Então, quando acontecem, já estão com tudo garantido. Nas indústrias, porém, houve uma parada". A expectativa dele para 2011 é de que haja muitos projetos para o atendimento da população: "Há uma tendência de alta nas compras do governo para 2011, especialmente por causa das ampliações nas redes municipais. As estaduais já foram expandidas, agora é a vez das cidades".

O presidente da Furukawa acha que em 2011 sua empresa poderá faturar 20% mais do que em 2010, e que nem por causa da troca de governantes haverá desaceleração ou suspensão de projetos. "Tem muita coisa em andamento, e isso vai ter continuidade. Uma delas é o Plano Nacional de Banda Larga, que poderá até ser acelerado no início do próximo governo", comenta.

Richard Twidale, diretor de vendas de novos negócios da Avaya no Brasil, também faz questão de demonstrar entusiasmo com o mercado de vendas ao governo: "Tivemos um 2010 muito bom. Nos últimos três anos, viemos investindo nessa vertical para ampliar nossas vendas nesse segmento. Esse é um mercado em que é preciso investir agora para lucrar bastante tempo depois".

Para melhorar os resultados, a Avaya investiu em equipes técnicas e comerciais, assim como em parceiros que têm experiência em negociações com o governo. "O resultado é que nossas receitas de vendas aos órgãos governamentais foram três vezes maiores do que em 2009", revela ele, sem no

entanto informar os valores. As vendas aconteceram em todos os níveis, mas foram maiores nas esferas federal e estadual. "Vender ao governo é bem diferente de vender para a iniciativa privada", comenta Richard. "É um ciclo de trabalho bem mais longo, por causa do processo estabelecido pela lei 8.666, que rege as licitações em todos os níveis de governo", diz o diretor da Avaya.

Não houve, na opinião dele, nenhum sinal de crise durante 2010. Além disso, as perspectivas para os próximos anos são animadoras: "Nós achamos que o governo vai fazer grandes investimentos em infraestrutura e em tecnologia. Por causa disso, estamos reforçando nossa estrutura em Brasília", revela ele. Nas suas expectativas, as vendas ao governo em 2011 serão de 70 a 80% superiores às de 2010. Os números expressivos são explicados pelo faturamento de 2009, que era baixo nesse segmento.

Na CSC Brasil, o presidente Moisés Liberman acha que 2010 ainda exibiu alguns efeitos da crise mundial: "Nosso melhor ano em termos de faturamento foi 2007, quando as nossas vendas ao governo representaram cerca de 45% das receitas". "O ano seguinte, 2008, não foi bom para negociações com o governo – não tivemos muitas oportunidades de crescer e nossas receitas vindas desse segmento caíram. Já em 2009 nosso desempenho melhorou", afirma o presidente da CSC Brasil.

Tudo indica, segundo ele, que 2010 terminará mais ou menos como 2009 em termos de receitas – mas ele tem grandes expectativas para 2011, apesar de nem todos os indicadores macroeconômicos mostrarem isso. Embora trabalhe em contratos para todos os níveis de governo, o foco da CSC Brasil é o governo federal, origem de 90% das suas receitas. Em todos os contratos, a CSC Brasil fornece produtos para gerenciamento e automação de sistemas de grande porte e gerenciamento de serviços de TI para ambientes distribuídos.

Mudança nas contratações

Na Cast Informática, o diretor de negócios com o governo, Marcus Edrisse, se anima ao falar de 2010: "O mercado esteve surpreendentemente aquecido, apesar de ter sido um ano eleitoral, quando o segundo semestre geralmente é mais fraco. Apesar disso, vimos acontecerem algumas

grandes licitações, e notamos que está havendo uma transformação no modelo de compras”.

A transformação da qual ele fala é na verdade o atendimento de uma recomendação do Tribunal de Contas da União para que o governo federal deixe de contratar mão de obra terceirizada. Ao invés disso, passa a contratar serviços: “O que acontece é que em vários casos, em lugar de contratar pessoas para uma certa atividade, o governo passa a contratar empresas prestadoras de serviço, com SLA (service level agreement) e medições de desempenho”, explica Marcus.

A mudança é radical: “Antes, o governo contratava um certo número de pessoas para uma tarefa. Hoje ele especifica, por exemplo, um certo parque instalado, um tempo para a tarefa, um formato e deixa a questão do número de pessoas por conta da empresa prestadora do serviço”, diz. Esse formato é apropriado para os serviços que a Cast vem prestando, dos quais os principais são fábrica de software, fábrica de testes, outsourcing e mais as soluções em sistemas para saúde e segurança.

De todo modo, 2010 não exibiu nenhum sinal da crise, diz Marcus. Ele tem certeza, no entanto, que no início de 2011 o mercado andar­á com o “freio de mão puxado”, por várias razões: “Isso sempre acontece no início de cada ano: temos a mudança de governo e dos cargos, mas também temos as férias e o carnaval”, acrescenta.

Apesar disso, ele diz que está muito otimista com as perspectivas de 2011: “Agora, estamos fazendo uma expansão para aumentar nossas vendas aos estados, já que nosso maior foco era o governo federal. Isso mudará um pouco o perfil das nossas receitas na vertical governo”, diz ele. As perspectivas de crescimento, diz Marcus, estão reforçadas pela disputa da Copa de 2014 no Brasil: “Temos a Copa e as Olimpíadas a caminho. Por causa desses eventos, 2011 acaba sendo um ano decisivo para que sejam feitos novos investimentos. Certas coisas terão de acontecer nesse ano ou então será tarde demais. Com isso tudo, acredito que nossas vendas ao governo poderão superar em 50% as receitas que conseguimos em 2010”, conclui.

Não houve crise também na opinião de Tadeu Fucci, o presidente da Cimcorp, embora tenha havido oscilação no fluxo das contratações: “Tivemos um início de ano muito bom. No segundo semestre, com as campanhas eleitorais a partir do meio do ano,

houve certa paralisação dos processos, mas depois de outubro eles foram retomados. O volume de concorrências cresceu e muito”.

A impressão de Tadeu é de que houve um represamento e depois uma liberação rápida delas, para que muitas pudessem ser encerradas até o final de 2010: “E ainda há muita coisa para acontecer. Por causa disso, nossa receita com o governo, que é de 45% do total, deslocou-se bastante para o final do ano, e acho que muita coisa acabará ficando somente para 2011”, explica Tadeu. Até onde ele consegue ver, as vendas ao governo continuarão crescendo pelos próximos anos, “até 2014 ou 2016, quando acontecerão a Copa e as Olimpíadas. Veremos investimentos do governo bem mais elevados do que o normal, até porque serão feitas muitas obras em todas as cidades onde acontecem os jogos”, afirma o presidente da Cimcorp. Um dos exemplos de investimento que ele cita é a aquisição dos dispositivos de entrada de torcedores nos estádios, baseados em RFID, cuja concorrência foi marcada para o dia 2 de dezembro. Serão inúmeras, segundo ele, as oportunidades para que a Cimcorp venda produtos e serviços ao governo, incluindo a de infraestrutura sob a forma de serviço (infrastructure as a service), um item que já é de interesse de vários tribunais e do Ministério Público Federal.



divulgação

Tadeu, da Cimcorp:
“Muita coisa vai ficar para 2011”.