

# 2009

## Crescimento, depois da crise.

O COMPORTAMENTO DO MERCADO BRASILEIRO DE TI EM 2009 FOI BASTANTE DESIGUAL ENTRE SEUS DIFERENTES SEGMENTOS. NEGATIVO PARA O DE HARDWARE, EM FUNÇÃO DO ADIAMENTO DE INVESTIMENTOS, QUE AFETOU ATÉ MESMO O CICLO DE SUBSTITUIÇÃO DO PARQUE INSTALADO DAS CORPORAÇÕES. POSITIVO PARA AS ÁREAS DE SOFTWARE E SERVIÇOS. EM NÚMEROS, O MERCADO ANALISADO PELO ANUÁRIO INFORMÁTICA HOJE 2010 (219 EMPRESAS) OBTVEU RECEITA LÍQUIDA TOTAL DE US\$ 26,3 BILHÕES NO ANO PASSADO, VALOR QUE REPRESENTOU AVANÇO DE 3,8%. EM REAIS, O CRESCIMENTO FOI DE 15,5%, ATINGINDO R\$ 53,1 BILHÕES. A DIFERENÇA SE EXPLICA PELA VALORIZAÇÃO DE 11,3% DO DÓLAR NO ANO (O DÓLAR MÉDIO UTILIZADO NOS CÁLCULOS DO ANUÁRIO PARA MEDIR O DESEMPENHO DAS EMPRESAS EM 2009 FOI DE R\$ 2,0182, ENQUANTO O DE 2008 HAVIA SIDO DE R\$ 1,8123). DA RECEITA LÍQUIDA TOTAL, 57% FORAM GERADOS PELAS EMPRESAS DE SERVIÇOS, 33% PELOS FORNECEDORES DE HARDWARE E 10% PELOS DE SOFTWARE.

O faturamento líquido do grupo das empresas de serviços (42% do mercado do Anuário) cresceu 50% em relação a 2008, ao passo que a receita líquida dos fornecedores de equipamentos (35% do mercado do Anuário) encolheu 11% em igual período. Do ponto de vista da rentabilidade sobre vendas líquidas, em 2009, o desempenho das 200 maiores empresas do Anuário foi positivo. A maior parte das companhias que informaram seus balanços patrimoniais (38%) apresentou rentabilidade superior a 10% – o melhor resultado apurado desde o primeiro levantamento do Anuário, em 1996. De resto, 25% das empresas obtiveram rentabilidade sobre vendas líquidas de 5% a 10%; 26% de zero a 5%. Pouco mais de 11% das companhias tiveram rentabilidade negativa.

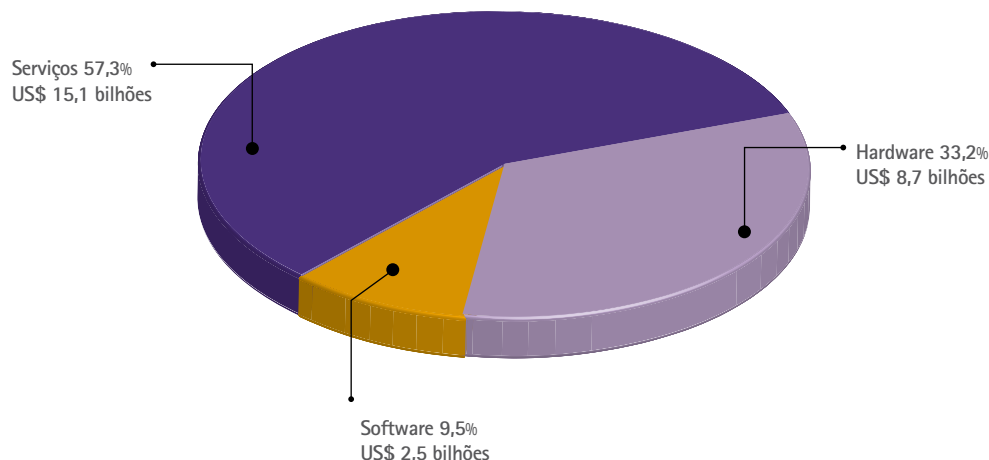
A avaliação de Mauro Peres, da IDC, corrobora os resultados obtidos pelo Anuário Informática Hoje. No ano passado, segundo ele, o mercado de TI avançou pouco, sobretudo em função do fraco desempenho do segmento de PCs. Isso porque, do lado do cliente corporativo, ocorreu adiamento de investimentos,

ainda reflexo dos temores causados pelos abalos da economia mundial em 2008. As empresas nem mesmo se aventuraram a realizar a tradicional troca do parque instalado, feita a cada 2,5 anos, assinala o analista. Quanto ao varejo, se ressentiu da redução do crédito. “Foram cinco meses do ano ruins, com impacto no mercado doméstico de TI”, destaca. O impacto negativo ocorreu especialmente no segmento de hardware. Já os investimentos em software e serviços dificilmente podem parar – esses segmentos avançam, mesmo que o ritmo caia à metade de anos anteriores.

CA Technologies e Totvs são dois bons exemplos do que ocorreu no segmento de software no exercício passado. “O ano fiscal encerrado em 31 de março de 2010 foi o melhor da CA no Brasil, em todas as métricas”, afirma Laércio Albuquerque, country manager da subsidiária local da empresa. Ou seja, os resultados foram positivos tanto na conquista de novos clientes, no lançamento de soluções, em replacements (ganho de clientes da concorrência). E também nas

## O mercado do Anuário Informática Hoje em 2009

US\$ 26,3 bilhões (receita líquida)



várias áreas de atuação da companhia, como governança/gestão de portfólio e projetos (PPM, portfolio and project management), segurança da informação, gerenciamento e alta disponibilidade, mainframes.

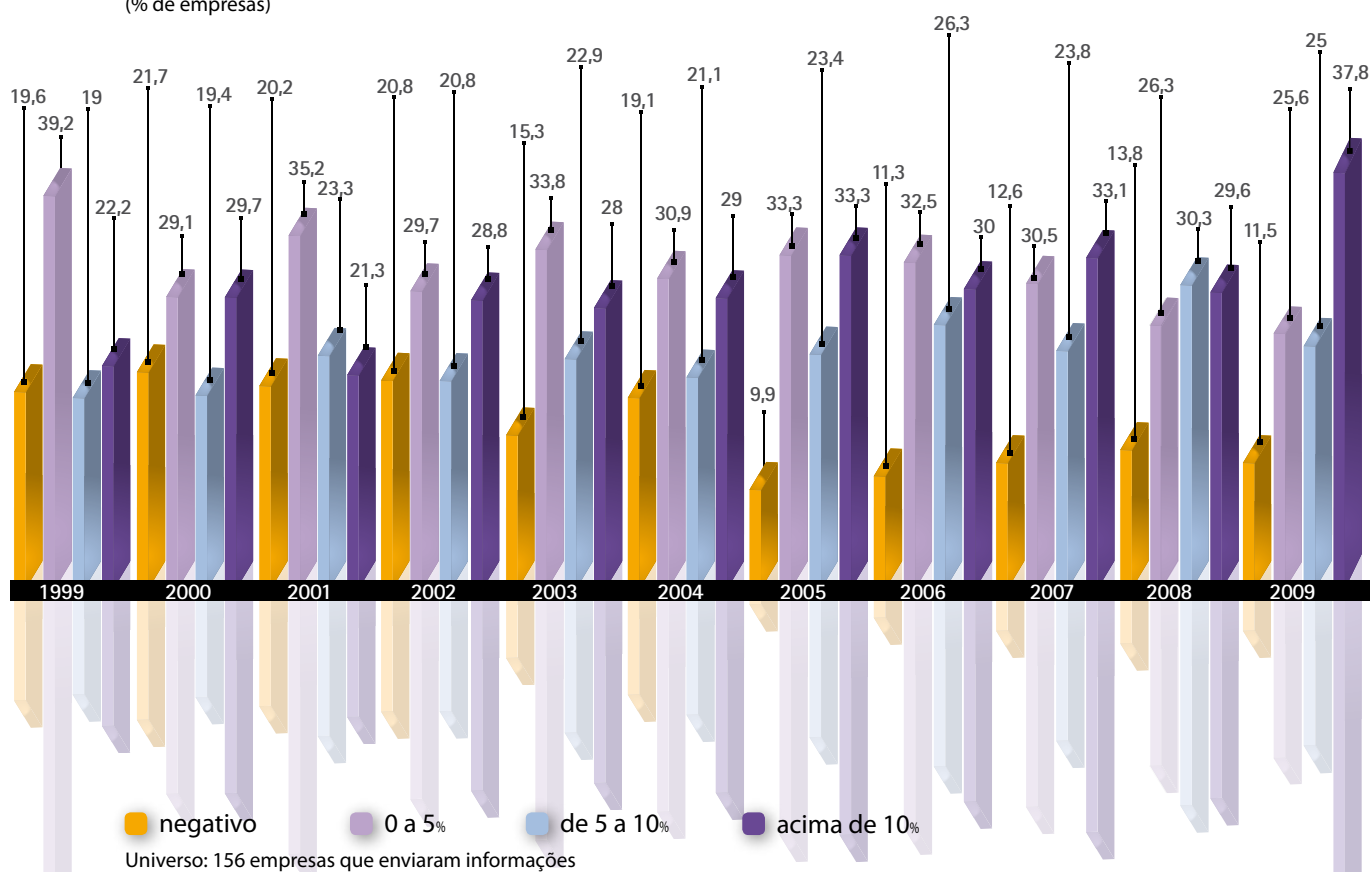
De seu lado, a Totvs – empresa brasileira de capital aberto especializada no desenvolvimento e comercialização de software de gestão empresarial integrada e na prestação de serviços relacionados – anunciou que o encerramento do terceiro trimestre de 2010 coroou o 19º trimestre consecutivo de crescimento acima de dois dígitos. E sem abandonar seu DNA, “o foco voltado para pequenas e médias empresas”, ressalta o vice-presidente de estratégia de mercado Rodrigo Caserta. Ele informa que dos 25 mil clientes Totvs, cerca de 85% são pequenas e médias

empresas. Detalhe: após a aquisição da Datasul, mesmo organizações de maior porte passaram a olhar a Totvs com interesse. De acordo com o executivo, alguns fatores contribuem decisivamente para o sucesso da companhia: seu portfólio, a capilaridade do atendimento, com “canais fortes espalhados no país, diferentemente de grandes corporações do segmento”, ressalta.

A integradora YKP tampouco tem do que se queixar, segundo seu principal executivo, Yim Kim Po. “O primeiro semestre de 2009 não foi bom. O segundo foi o que nos permitiu empatar o desempenho com o exercício de 2008”, explica ele. No caso da DBA, cuja atividade principal é o desenvolvimento de sistemas, a nova conjuntura exigiu uma reestruturação, como

## Rentabilidade das vendas líquidas

(% de empresas)



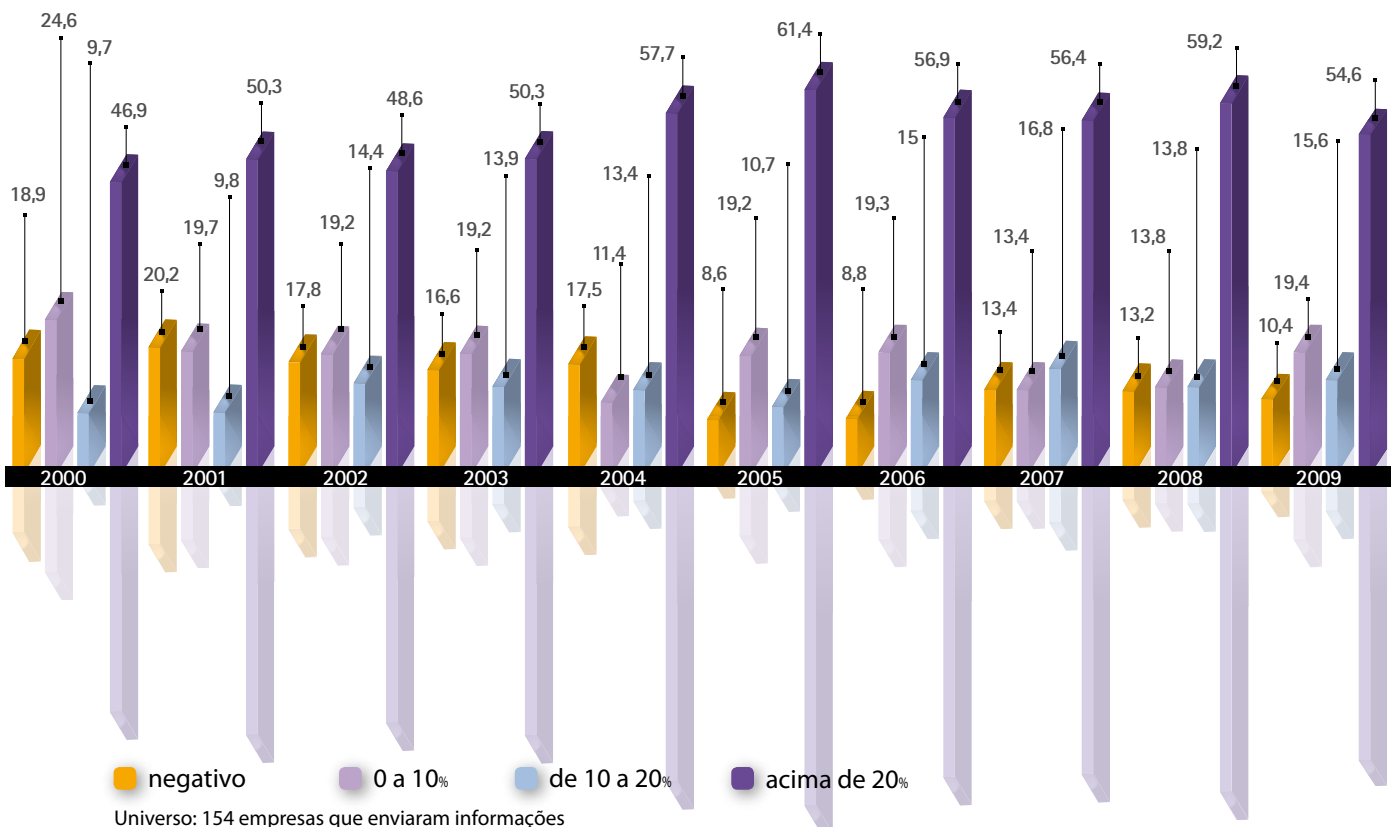
explica a presidente Patrícia Andréa Freitas. Reorganização que afeta áreas de governança e de pessoal, em direção à profissionalização. “O mercado muda muito, e nós temos de mudar”, resume ela. Ao mesmo tempo, a companhia discute sua estratégia para os próximos anos, com hipóteses como a implantação de uma fábrica de testes e desenvolvimento de sistemas de gestão de conteúdo.

Rodrigo Abreu, principal executivo da subsidiária brasileira da Cisco, avalia o ano passado da mesma forma que Mauro Peres, da IDC: “Em 2009, a crise econômica não durou até o final do ano. O impacto do primeiro semestre foi muito diferente do segundo”. E embora muitos projetos da indústria tenham sido adiados por cautela, os vários indicadores disponíveis sobre o mercado de TI mostram que os di-

versos segmentos que o compõem tiveram crescimento tímido e desigual. Quanto à subsidiária local da Bull, tampouco acusou o golpe, na sua especialidade que é o fornecimento de infraestrutura como serviço, na definição de seu principal executivo, Alberto Lemos de Araújo. “Cuidamos de projetos complexos, que envolvem a integração de diferentes tecnologias”, afirma, citando a licitação vencida no ano passado para “desmaterialização do papel” na Caixa Econômica Federal, contrato de dois anos. “A economia está crescendo e, em geral, o mercado de TI está muito promissor, mas, também, muito perigoso”, pondera o executivo. O perigo, aponta Alberto, está na chegada de “muitos entrantes”, sobretudo na área de serviços, e que chegam para competir com preços.

## Retorno sobre patrimônio líquido

(% de empresas)



### A estilingada de 2010

Em relação ao ano passado, 2010 representa uma “estilingada”, nas palavras de Mauro Peres, da IDC. O mercado está muito melhor, e pode chegar a crescer 14%, projeta o analista. “Será um crescimento mais saudável e equilibrado”, emenda Rodrigo Abreu. No prognóstico da IDC, a área de hardware pode evoluir 20% (com a grande ajuda dos PCs, cujo peso no segmento é de quase 30%) e a de software e serviços (com seu ciclo de compras de cinco meses), 8%. As projeções Abinee-IT Data para o mercado de PCs é um pouco mais conservadora. Se, em 2009, as vendas ficaram nos mesmos 12 milhões de 2008, neste 2010, podem aumentar 17%, para 14 milhões; e 13% em 2011, para 15,8 milhões de unidades. Com isso, a base instalada evoluirá para 66 milhões de PCs em 2010 e 78 milhões em 2011. Fato já conhecido, a redução da participação de desktops nas vendas (57%, 50% e 45%, respectivamente em 2009, 2010 e 2011) é acompanhada por maior presença da comercialização de notebooks e netbooks (43%, 50% e 55%, nos mesmos anos).

CA, Totvs e YKP vão no mesmo embalo otimista.

A CA anunciou um segundo trimestre do ano fiscal de 2011 com avanço de 4% em relação a igual período do exercício anterior. Além disso, Laércio Albuquerque comemora a criação, na corporação, do grupo de Growth&Emergent Markets (que inclui, entre outros, o BRIC – Brasil, Rússia, Índia e China), para equilibrar a balança dos atuais mercados CA, na qual o dos Estados Unidos responde por 60% a 70%. Quanto à Totvs, em nove meses do exercício fiscal 2010, produziu uma receita líquida 16% maior do que a obtida em igual período de 2009. Neste 2010, a YKP quer avançar “no mínimo” 15%, de acordo com Yim Kim Po. Em seus 20 anos de atividades, a empresa, reconhecida como uma das principais responsáveis pela implantação de software de gestão fiscal e tributária, tem planos de diversificar a atuação. “Vamos

partir para novas linhas de negócio, com aplicações para mobilidade e cloud computing”, informa Yim.

### A nuvem cresce

Cloud computing, aliás, é a onda mais recente do mercado de TI. Mas veio para ficar, garante Rodrigo Abreu, da Cisco, mesmo admitindo, como outros executivos, que se trata de um mercado que ainda não amadureceu. Tem tudo para dar certo, porque a nuvem é uma forma de entrega de serviços, tecnologia e aplicações, cujo tripé são as redes de comunicação, os datacenters e as aplicações. “Mas cloud é diferente de datacenter”, lembra Rodrigo. Alguns elementos como o enorme crescimento da capacidade de comunicação e o advento da virtualização, que resultou no trabalho com estruturas distribuídas, acabaram por levar à computação em nuvem. Há alguns exemplos na praça: enquanto a Vivo anuncia uma nuvem privada, sua controladora Telefônica parte para a pública. Simplesmente porque a projeção de crescimento do segmento de serviços gerenciados é exponencial: US\$ 1,3 bilhão, em 2010, avanço de 40 a 50% nos próximos quatro a cinco anos. A Telefônica anunciou que atuará em parceria com empresas como CA e Cisco.

Em outubro, em São Paulo, o diretor de tecnologia da NEC Corporation, Shinya Kukita, afirmou que a computação em nuvem é uma das novas fontes de geração de receita para as operadoras, cujo mercado tende a crescer menos na medida em que chega próximo à saturação. Uma divisória a menos entre TI e telecom, porque embora muitos dos conceitos de cloud computing sejam originados da indústria de TI, para Kukita, as operadoras estão bem posicionadas para explorar a oportunidade aberta pela nova área de negócios. Entre outros motivos, devido à sua experiência em prover serviços de rede com cláusulas de garantia de qualidade, operações de datacenter e estabilidade comercial. Além de terem mais facilidade para ajustar

preços e promover ofertas conjuntas de serviços. Contudo, alertou o especialista, para oferecer serviços de cloud computing seguros e competitivos, com SLAs (acordos de nível de serviços), as operadoras precisam gerenciar serviços em todos os pontos da rede (acesso, backhaul, backbone e datacenter).

### Software e serviços em alta

Enquanto, sabe-se, equipamentos se tornaram commodities, a inteligência dos computadores é o que, em última instância, lhes dá valor agregado. Leia-se: software e serviços relacionados, cujo mercado local mantém a 12ª posição no cenário mundial, segundo estudo conjunto da Associação Brasileira das Empresas de Software (Abes) e da IDC publicado em 2010. As atividades de software e serviços relacionados são exploradas, segundo o estudo, por quase 8,5 mil empresas, dedicadas ao desenvolvimento, produção e distribuição de programas e prestação de serviços. Dentre as que atuam no desenvolvimento e

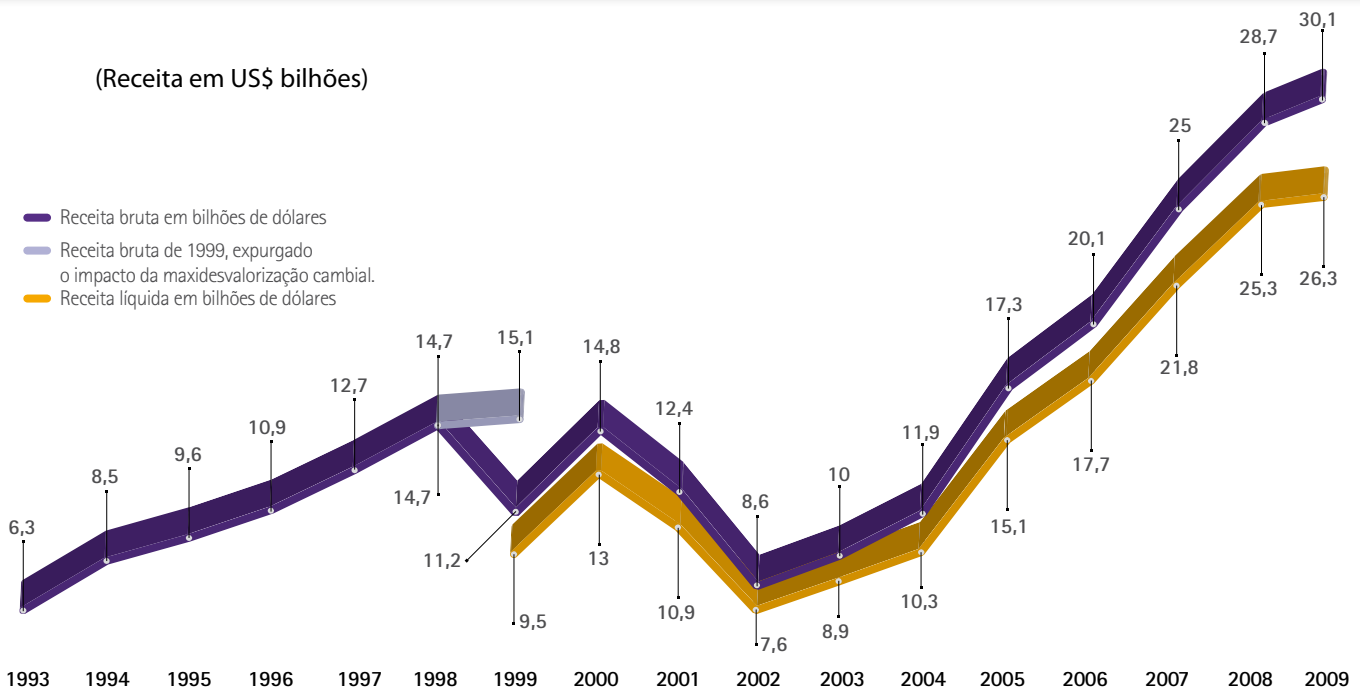
produção de software, 94% são classificadas como micro e pequenas empresas.

Os setores industrial e financeiro continuam a representar praticamente 50% do mercado usuário, seguidos por serviços, comércio, governo e agroindústria. Em termos de crescimento, a agroindústria apresentou o maior aumento nos investimentos, com variação positiva de quase 12% em relação a 2008. Quanto ao mercado mundial de software e serviços, em 2009, atingiu US\$ 880 bilhões.

Como apontam Abes e IDC, a tendência é de uma evolução lenta do mercado local, o que possivelmente se deve ao baixo nível de investimentos em pesquisa e desenvolvimento (P&D) em tecnologias da informação e comunicação (TICs) no país, como aponta trabalho do IPEA divulgado em outubro de 2010 (Radar nº 10). A área de TICs é uma das mais intensivas em P&D, assim como uma das maiores responsáveis pelos investimentos mundiais em P&D. Nos Estados Unidos, por exemplo, cerca de 35% dos investimentos

## Evolução do mercado

(Receita em US\$ bilhões)



privados em P&D são feitos por empresas de TICs. Levantamento da Comissão Europeia em 2008 mostrou que grande parte da distância existente entre EUA e Europa em termos de investimentos privados em P&D se deve ao setor de TICs. Enquanto o setor privado dos EUA investe 1,88% do PIB em P&D, o europeu se limita a 1,19%. Nas TICs, esses investimentos são de 0,65% e 0,31% do PIB, respectivamente nos EUA e na Europa. Não por acaso, aponta o IPEA, o sétimo programa-marco europeu de P&D, que é o principal instrumento da Comunidade Europeia para o financiamento à pesquisa entre 2007 e 2013, enfatizou as TICs. Esse programa alocou € bilhões dos pouco mais de €50 bilhões previstos no plano para investimentos em pesquisas nas TICs (o maior montante previsto para um único setor do programa).

No caso do Brasil, destaca o IPEA, as diferenças – em termos de recursos alocados em P&D – em relação aos EUA e à Europa são ainda mais marcantes. O setor privado local investe, segundo dados de 2008 do Ministério da Ciência e Tecnologia, cerca de 0,5% do PIB em P&D, entre os quais apenas 20%, ou 0,1% do PIB, são realizados pelas empresas de TICs. Na Europa, entre os segmentos de TICs mais intensivos em P&D estão o de equipamentos de comunicação e o de software e serviços de informática. Serviços de telecomunicações representam menos de 10% desse total, o que reflete a tendência, observada nos últimos anos, de redução da pesquisa por parte das operadoras de serviços e sua concentração nos fornecedores de equipamentos.

É similar o cenário apontado pela Pesquisa de Inovação Tecnológica (Pintec) 2008, do IBGE, divulgada no final de outubro. Segundo classificação elaborada pela Organização para a Cooperação e o Desenvolvimento Econômico (OCDE), adaptada pelo Eurostat para a CNAE 2.0 (segunda versão da Classificação Nacional de Atividades Econômicas), entre as oito atividades que apresentaram maiores taxas de inovação estavam as de alta e média-alta intensidade tecnológica. Entre elas, automóveis, camionetas, utilitários, caminhões e ônibus (83,2%), produtos

farmoquímicos e farmacêuticos (63,7%), outros produtos eletrônicos e ópticos (63,5%), produtos químicos (58,1%), equipamentos de comunicação (54,6%), equipamentos de informática e periféricos (53,8%), máquinas e equipamentos (51,0%) e componentes eletrônicos (49,0%).

### **Nos serviços, inovação recorde.**

As taxas de inovação alcançadas pelos serviços entre 2006 e 2008 estão entre as mais elevadas: desenvolvimento e licenciamento de programas de computador (58,2%), telecomunicações (46,6%), outros serviços de tecnologia da informação (46,1%), edição e gravação e edição de música (40,3%) e tratamento de dados, hospedagem na internet e outras atividades relacionadas (40,3%).

Em 2008, do ponto de vista do percentual do faturamento investido em P&D, a aquisição de máquinas e equipamentos apareceu como a atividade mais relevante tanto para a indústria (78,1%) quanto para os serviços selecionados – edição, telecomunicações e informática – (72,3%). Nos serviços selecionados, os percentuais mais altos foram destinados a treinamento (66,6%) e a aquisição de software (54,8%). Em 2008, enquanto a indústria investiu 2,5% do seu faturamento no total das atividades inovativas, as empresas de serviços selecionados gastaram 4,2% e as de P&D, 71,1% do total de recursos efetivamente disponíveis. Entre os dez setores que se destacam com as maiores proporções de gasto em atividades inovativas sobre faturamento, três compõem os serviços selecionados: tratamento de dados, hospedagem na internet e outras atividades relacionadas (6,5%), telecomunicações (4,6%), desenvolvimento e licenciamento de programas de computador (3,8%).

### **O domínio dos portáteis**

Com variações determinadas principalmente pela conjuntura econômica, ainda que as vendas anuais de computadores tenham se mantido estáveis em 2009, as projeções são de evolução constante, tanto da comercialização de PCs, quanto de sua utilização

pelas empresas, em especial as médias e grandes. Até o início de 2010, foram vendidos 12 milhões de micros no país em relação a igual período de 2009, de acordo com a 21ª Pesquisa Anual do Uso de TI elaborada pelo Centro de Tecnologia de Informação Aplicada (CIA) da FGV-Eaes, coordenada pelo professor Fernando Meirelles. O mesmo volume foi apurado pela Abinee-IT Data para 2009. De acordo com a pesquisa CIA FGV-Eaes, até o período analisado existiam 66 milhões de micros em uso, com avanço anual de 18%. Esse trabalho teve respostas de 21 mil empresas validadas, o que resultou em amostra bastante representativa das médias e grandes empresas nacionais de capital privado, dentre as quais 60% das 500 maiores. O custo anual por usuário aumentou 7% em um ano, para US\$ 10,7 mil; os gastos em informática em relação ao faturamento líquido cresceram

6,4%, o que resultou em evolução anual de 5%; o número de micros em rede nas empresas passou a 98%, enquanto a relação entre o número de usuários em relação ao de total de funcionários alcançou 82%.

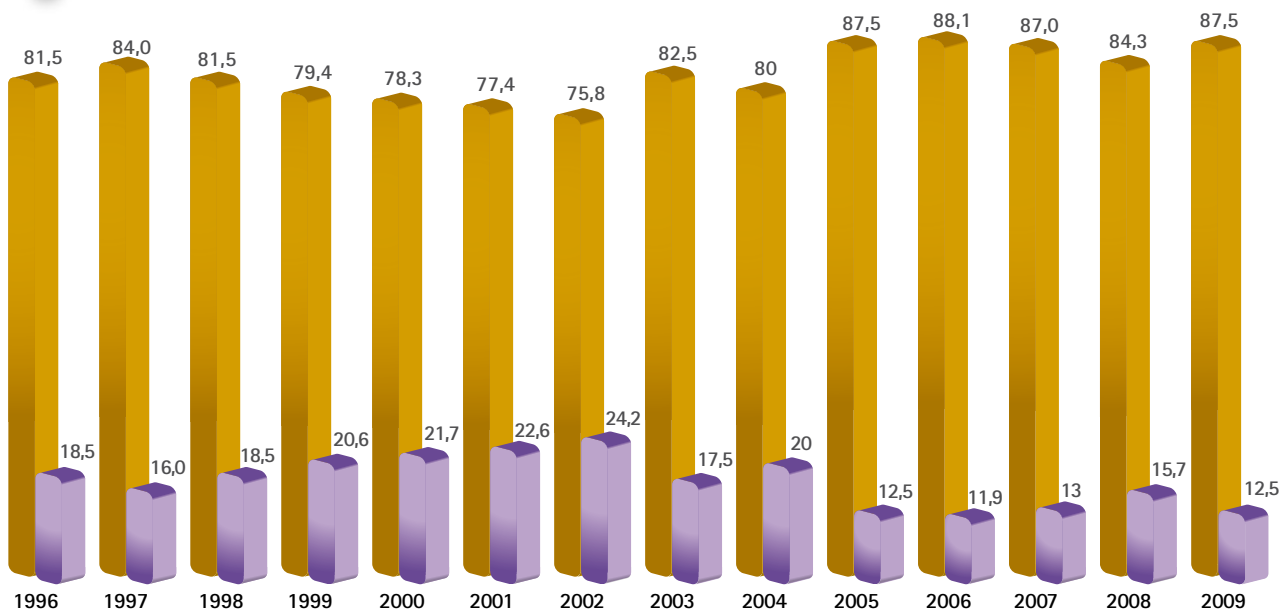
Das vendas totais de PCs em 2009, segundo a Abinee-IT Data, 57% foram desktops; 43%, notebooks e netbooks. Para 2010, a projeção é de vendas de 14 milhões de micros (+17% sobre 2009), metade computadores de mesa, a outra notebooks e netbooks; para 2011, 15,8 milhões de PCs (+13%), dos quais 45% desktops; 55% notebookss e netbooks. Quanto à evolução da base ativa (micros em uso) no país, a pesquisa FGV-Eaes aponta que passará das 60 milhões de máquinas (1 micro para cada 3 brasileiros) de 2009, para 77 milhões (2/5) neste 2010; 100 milhões (1/2) em 2012; 140 milhões em 2014 (dois micros para cada grupo de três habitantes).

## Lucro x Prejuízo

(% de empresas)

■ lucro

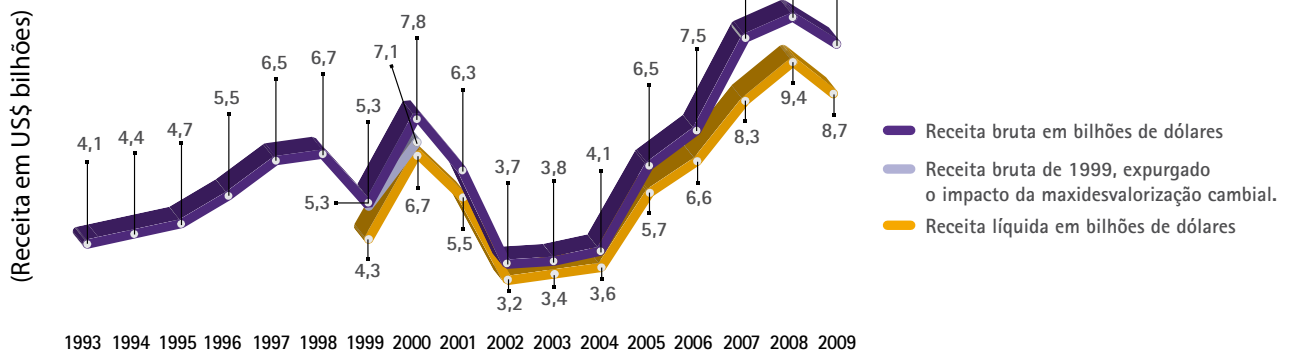
■ prejuízo



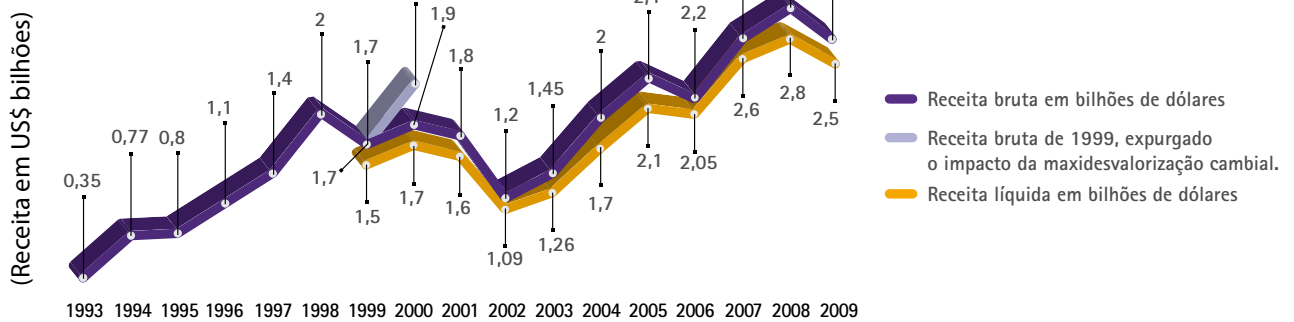
Universo: 144 empresas que enviaram informações

## A evolução do mercado por segmento

### hardware



### software



### serviços

