

Problemas na Matrix

Crise freará o rápido crescimento da indústria de TI na América Latina. O mercado mexicano pode até registrar queda, de 7,5%. No Brasil, porém, a desaceleração esperada é bem menos brusca

por Felipe Adunate M. Dubes Sónego



Tamaño de texto



Imprimir



Comentar



Enviar

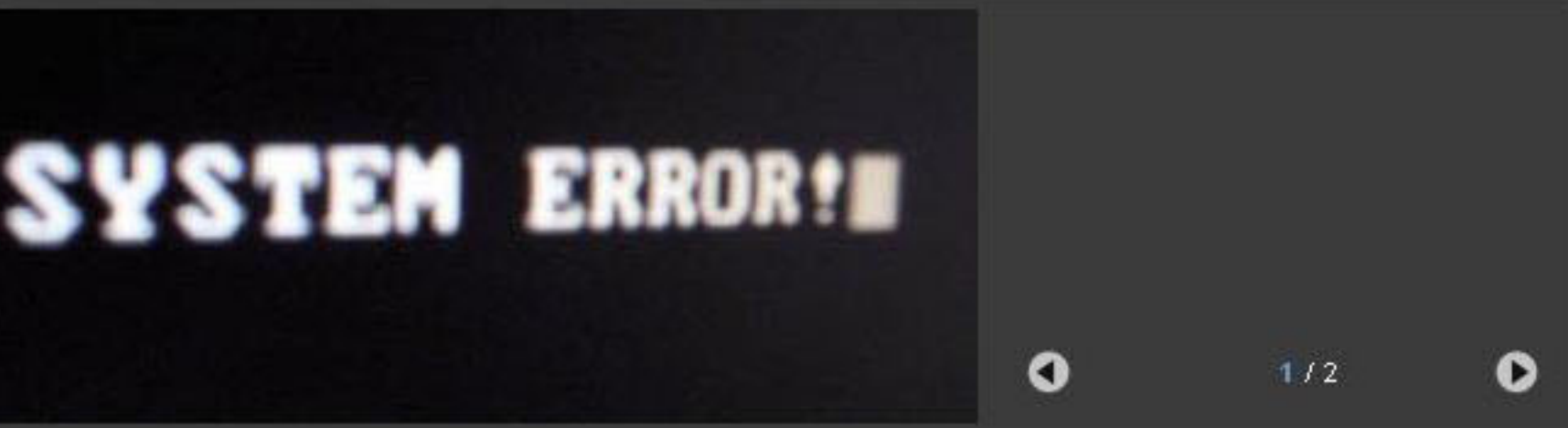


Compartir



RSS

FOTOS



Especial Tecnologia
(nota completa)

Aconteceu em Santiago. Em um jantar privado de executivos da indústria de tecnologia da informação (TI), os presentes decidiram se abrir. "Quanto a crise vai afetar você?", foi a pergunta disparada.

Os gerentes das maiores empresas de TI olharam um para o outro, deixaram as rivalidades de lado por um momento e compartilharam suas visões. "A opinião geral é a de que, se mantivermos o mesmo faturamento em 2009, será um bom ano", diz um dos executivos que participou do encontro.

Possivelmente, a conclusão seria a mesma se o encontro tivesse acontecido no México, na Colômbia ou em algum país da América Central: as empresas de TI, aquelas que se dedicam a vender softwares feitos sob medida ou padronizados, plataformas e serviços de manutenção, atualização de hardware e um sem-número de outros serviços para os quais são necessários especialistas em informática, terá um bom 2009 se repetir as cifras de vendas alcançadas este ano. É que a crise financeira global também afetará a indústria de hardware, códigos binários e arquiteturas digitais. "No México, a queda poderá ser de 7,5% em 2009", diz Saul Cruz, analista da consultoria Select, no México. No Brasil, ainda que de forma bem menos brusca, a desaceleração também será sentida. "A indústria vinha crescendo a taxas anuais de 8% no País, mas duvido muito que cheguemos a essa média em 2009", diz Fernando Meirelles, diretor do Centro de Tecnologia da Informação Aplicada (CIA), da Fundação Getúlio Vargas (FGV). "A venda de software vinha crescendo a taxas de 12%, mas esperamos crescer apenas entre 3% e 4%, em 2009", diz José Cursellis, diretor da Associação Brasileira de Empresas de Software (Abes), que reúne cerca de 800 empresas.

O golpe será sentido fortemente, dizem vários participantes da indústria, porque 2008 vinha sendo um bom ano para os empresários do setor em toda a região. Inclusive, no último trimestre deste ano, foram realizados investimentos de contratos firmados no início do ano, motivo pelo qual alguns ainda não sentiram o verdadeiro impacto da crise. "O mercado vinha embalado e muitas lojas e shoppings em construção serão inaugurados de qualquer forma", diz Alberto Menache, diretor corporativo do Grupo Linx. "É uma indústria com muitos contratos já fechados."

Mas, além dos projetos atualmente em execução, o mundo não está tão confiante. "Já sabemos como serão as coisas", diz o argentino Luis Cuezco, diretor geral da espanhola Indra para Chile, Peru, Uruguai e cuja empresa tem vendas de US\$ 300 milhões em serviços de TI em toda a América Latina. "Todas as decisões de investimentos serão postergadas até que haja maior clareza em relação à profundidade da crise: até lá, só seguirão investindo aqueles que não podem funcionar sem investir, os que buscam maior eficiência através da tecnologia", diz Cuezco.

Por isso, são muitos os que estão esperando uma forte contração dos negócios, especialmente durante o primeiro semestre de 2009. Até lá, é pouco provável que haja sinais claros que permitam às empresas trabalhar com algum grau de certeza sobre os cenários que seus investimentos enfrentarão. A isso é preciso somar o efeito que a crise terá sobre certos setores (especialmente exportadores) que são usuários intensivos de tecnologias, sem falar das restrições de crédito geradas pela falta de liquidez. É que grande parte das vendas da indústria, especialmente a compra de ativos físicos (computadores, servidores, etc.) é feita através de operações de crédito. "A crise é principalmente uma crise de financiamento", diz o peruano Luis Anavitarte, vice-presidente e diretor de pesquisa de mercado para mercados emergentes da Gartner, baseada em São Francisco, EUA. "Isto significa que veremos muitas empresas postergando decisões como, por exemplo, a de renovarem seu parque de PCs, do primeiro para o segundo semestre."

O segmento de hardware é provavelmente o mais crítico: enquanto a maior parte dos serviços de TI pode ser vendida já como serviços pagos mês a mês, muitas empresas ainda preferem ter os equipamentos de computação em seus escritórios e investir altas somas - o que exige mais capital. Por isso, será o item mais afetado. "Contudo, a maior parte dos investimentos continuará a ser destinada a servidores, redes, soluções de armazenamento e PCs", diz Cristina Rivas, gerente de pesquisa para o Cone Sul do IDC.

Sem falar no varejo, segmento de mercado no qual está cada vez mais difícil vender. "Para o consumidor residencial as coisas serão mais difíceis: hoje, para os consumidores é mais difícil ter acesso a uma cesta básica de produtos e serviços digitais", diz o mexicano Luis Guarango, diretor para a América Latina da Marco Consultoria. Por exemplo, no México, diz Guarango, em maio eram necessários quase seis salários para digitalizar uma residência. Hoje, são necessários nove salários mínimos para comprar os mesmos equipamentos, mais de 50% de aumento. No caso argentino, o aumento foi de 30%.

Mas, como diz o clichê, é na crise que estão as maiores oportunidades. E na América Latina que se transformou, nos últimos anos, na região de maior crescimento em investimentos em TI do mundo e no segundo maior mercado emergente do planeta, depois da Ásia Pacífico, muitas delas continuam vivas.

Miguel Pérez, presidente da Associação Chilena de Empresas de Tecnologia da Informação (ACTI), diz que "quando há crise, em geral, a área de tecnologia não sofre muito, porque implementar soluções tecnológicas permite a redução de custos". Por este motivo, não espera uma forte redução, mas uma transferência de investimentos, já que haverá menor renovação de hardware (PCs, servidores e impressoras). "Haverá redução no volume de investimentos em infra-estrutura e aumento em serviços, porque a tecnologia que as empresas têm provavelmente terá que durar um ano a mais".

De acordo com Cuezco, da Indra, as empresas mudarão o foco de atuação. "Os que continuarem investindo em novos projetos de TI vão se focar naqueles que geram maior eficiência e na diminuição de custos", diz. E, nas atuais circunstâncias, só haverá dinheiro para os que forem capazes de garantir rentabilidade imediata. Para isso, não há nada melhor que a redução de custos.

Também é preciso destacar a demanda por serviços de manutenção de grandes investimentos feitos no passado ou que já estavam em andamento e não podem ser interrompidos. No Brasil, por exemplo, em 2002 havia cerca de 18 milhões de computadores. Hoje, a cifra é de 45 milhões, de acordo com a CIA, da FGV. A área de TI vinha consumindo cerca de metade dos investimentos realizados pelas companhias brasileiras nos últimos anos. Mas, muitos desses investimentos são contabilizados como gastos correntes, que as empresas não deixarão de fazer. "As grandes corporações continuarão a comprar tecnologia, enquanto que as PMEs estão se aproximando dos canais tradicionais de TI", diz Guarango, da Marco Consultoria.

Para outros, a crise é uma oportunidade para que os hábitos de comercialização da indústria mudem para melhor. "As pessoas estão muito insatisfeitas com a forma como hoje se comercializam softwares", diz Meirelles, da CIA-FGV. "Hoje, as empresas só usam cerca de 10% das potencialidades de um sistema de gestão integrada com que trabalham... e a exigência de hardware para qualquer software hoje é absurda. É uma coisa sem sentido." Menos ainda em um mundo no qual o hardware se transforma em uma enorme acumulação de capital imobilizado.

Foi no que apostou o brasileiro Cláudio Coli, diretor executivo da Mastersaf, uma empresa que oferece soluções tecnológicas para as áreas fiscal e tributária. Sua companhia começou a oferecer um serviço para que varejistas pudessem emitir notas fiscais eletrônicas pela internet. Pelo modelo tradicional, o cliente teria que comprar um PC, um software e contratar alguém para implantar o sistema, aumentando sua necessidade de capital inicial. Contudo, através de uma aliança com a IBM, a Mastersaf oferece a possibilidade de que a nota seja preenchida on-line e armazenada em servidores da IBM, eliminando a necessidade de um sistema interno na loja. O comerciante paga apenas pelo número de notas fiscais emitidas através da rede.

Assim, também será possível começar a popularizar sistemas de venda de tecnologia que aproveitam a capacidade de computadores remotos. Trata-se de uma tendência que vinha se desenhando há alguns meses, mas que deverá ser acelerada pela crise.

Rio revolto

Quanto aos setores industriais que continuarão ativos compradores de tecnologia, não há grandes surpresas: a indústria bancária latino-americana e a de telecom, além da administração pública, seguirão dominando os contratos.

As empresas, tanto do México quanto do Brasil e de outras partes da região, também acham que muitas oportunidades se abrem no mundo das pequenas e médias empresas. Rivas, do IDC no Chile, acredita que as PMEs têm uma oportunidade para investir em soluções que melhorem sua produtividade. "Estamos vendo que a questão do SaaS (Software as a Service) e dos softwares, em geral, segue se desenvolvendo na América Latina", diz. "E as PMEs continuam no processo de adoção deste tipo de aplicações, críticas para seus negócios, sem investir em infra-estrutura."

Outra área em que há um crescimento consistente é a de comércio eletrônico. Segundo Menache, da Linx, seu grupo planeja implantar um portal no qual os clientes poderão fazer leilões reversos para compra de bens e serviços produtivos e não-produtivos, de forma semelhante à que acontece em licitações públicas. "Devemos investir também muito na área de comércio B2C (vendas ao consumidor final)", diz Menache. É que o Brasil, assim como outros países da região, atravessa um boom no comércio eletrônico, que a crise não parece capaz de interromper (ver gráfico na pág. 68).

Além disso, não são poucos os que vêem a vantagem que estão gerando as atuais condições de comércio: a depreciação das moedas latino-americanas frente ao dólar voltou a tornar atrativa a possibilidade de exportar software e serviços de TI.

Mas as oportunidades não surgem apenas do lado das novas formas de serviços ou de setores mais dinâmicos. Não são poucas as empresas de TI que perceberam que muitos competidores menores podem complicar-se nos próximos meses, por falta de capital de giro e, portanto, se sujeitarem a aquisições. "Já aconteceram muitas conversas entre empresas rivais neste sentido, inclusive a minha está em busca de um comprador", diz um executivo mexicano que prefere não revelar seu nome nem o de sua empresa, para não afetar as negociações.

Contudo, entre os profissionais do setor, na maior parte dos países, há muito nervosismo. Não são poucos os que lembram a enorme retração da indústria logo após a explosão da bolha de internet que reduziu drasticamente os salários e deixou vários deles na rua. Um resultado lógico em uma indústria cuja chave é a gestão de enormes quantidades de recursos humanos altamente capacitados e cujos ajustes passam principalmente por demissões. Há, porém, boas notícias no front. Grandes consumidores de TI, como os bancos brasileiros Bradesco e Banco do Brasil, anunciaram a manutenção em 2009 do mesmo volume de investimentos em TI que realizaram em 2008. Em outras empresas, como a telefônica Claro, do grupo Slim, foram anunciados aumentos de até 40%. Mas, pelo menos até agora, são exceções no cenário latino-americano. É que a crise aconteceu no pior momento: justo quando os altos executivos das empresas fazem o planejamento orçamentário para o ano que se aproxima. "Estão fazendo suas apostas no momento de maior incerteza, e em função disso, serão conservadores", diz um empresário colombiano. Alguns esperam que quando terminar o carnaval brasileiro e o restante do Cone Sul regressar das férias, em março, haja uma revisão das contas e uma confirmação de investimentos que realmente possam ser feitos - e com os quais os cenários previstos poderiam recuperar-se. Mas, com as informações disponíveis, só resta apertar o cinto e rezar para que a situação não piore. E, claro, buscar as boas oportunidades.

- Com **Marisol Rueda** e **Arly Faundes**, México, e **Maria Soledad Gómez**, Santiago