

Maioria acredita que recuperação dos negócios levará até um ano

Em um recorte feito especialmente para o Brasil, o International Business Report (IBR), fez um levantamento de como os empresários brasileiros avaliam os reflexos da pandemia da Covid-19 em seus negócios e as perspectivas de recuperação no curto prazo

Com relação às condições das empresas no final de 2020, 46% dos entrevistados afirmaram estar “fortalecidos, com novos produtos/serviços e caixa equilibrado”; para 64% o conceito que mais se aplicou foi “com uma equipe mais experiente e fortalecida para lidar com crises”.

No entanto, 36% apontaram “redução nas operações e muitas dispensas, como ajustes necessários para a recuperação”; e somente 13% apontaram o “aumento do endividamento e déficit operacional de caixa” como opção que melhor descrevia a situação da empresa em dezembro. No que se refere ao tempo para recuperação dos negócios, tendo por base os índices alcançados antes da pandemia, a maioria dos empresários (43%) acredita que essa recuperação levará de seis meses a um ano; de um a dois anos foi o tempo previsto por 25% dos entrevistados.

Da mesma forma, 16% deles foram mais otimistas, pois acham que a recuperação se dará em menos de seis meses. Para 4%, não houve redução de receita, e a receita aumentou



É importante manter o otimismo, mas com o pé no chão, pois o cenário ainda requer prudência.

tou para 6%. Na avaliação das medidas mais importantes para suportar o crescimento da empresa, 28% dos empresários optaram por “inovação, para permanecer competitivo no mercado”; seguidos por 23% escolheram a “reforma tributária, para maior eficiência, simplificação da dívida pública e redução da carga tributária”.

A “estabilidade política, com aprovação de reformas administrativas e redução da dívida pública” foi o item mais importante para 17%; “mais acesso ao mercado de capitais e/ou novas fontes de financiamento” foi a opção escolhida por 15%, e 13% dos entrevistados acham que

a “melhoria das estruturas regulatórias, para dar maior segurança ao investidor” é o que vai ajudar no crescimento das empresas.

Vale ressaltar que, nesta edição da pesquisa, o empresário brasileiro se mostrou o mais otimista entre os de todos os países sobre a tendência de desempenho de seus negócios. Para 72% haverá aumento de vendas e receita nos próximos 12 meses. São 21 pontos percentuais (p.p) a mais do que o apontado na edição anterior (51%), divulgada em julho, e muito acima da atual média global (45%).

Para Daniel Maranhão, CEO da Grant Thornton Bra-

sil, o aumento da confiança é essencial para a retomada dos investimentos. “O otimismo entre os empresários aumentou, principalmente, por conta da esperança na vacina contra a Covid-19, que deve levar o consumo de volta aos patamares pré-crise. A expectativa de continuidade das reformas pelo governo, que pode conter o crescimento explosivo da dívida pública e melhorar a estabilidade macroeconômica, além da expansão do regime de concessões e privatizações, são fatores que também contribuem para esse sentimento”.

“Apesar do cenário ainda nebuloso, tanto com relação à velocidade da vacinação quanto ao atual ambiente político no Brasil, é fundamental continuar atraindo investidores externos para impulsionar de forma mais efetiva a economia, já que os investimentos dos governos devem ser ainda mais reduzidos. É importante manter o otimismo, mas com o pé no chão, pois o cenário ainda requer prudência”, finaliza Maranhão. - Fonte e mais informações: (www.grantthornton.com.br).

Onde estão as pérolas no mercado de fornecedores de tecnologia?

Omar Tabach (*)

Normalmente, quando pensamos no mercado de tecnologia no Brasil, imediatamente vem à memória grandes nomes multinacionais, como Microsoft, IBM, Accenture, Capgemini, AtoS, AWS e diversas outras

Mas, ao analisar com um pouco mais de atenção, hoje estamos diante de uma realidade muito diferente. A pandemia da Covid-19 impulsionou maior urgência do mercado brasileiro para a transformação digital e isso acelerou também novas perspectivas e mudanças de consumo e oferta. Em parceria com a empresa global ISG, a TGT Consult tem acompanhado este avanço nos últimos 3 anos, por meio de levantamentos periódicos.

E os dados não mentem: das mais de 700 empresas identificadas, 282 estão em boas condições competitivas e das 107 empresas consideradas líderes - que têm um portfólio de serviços diferenciado e uma posição de mercado expressiva - 42% são empresas genuinamente brasileiras. Movimentos de consolidação como os que ocorreram nas duas décadas passadas criaram gigantes de serviços e abriram oportunidades de mercado para o surgimento e crescimento de várias empresas especializadas em serviços e produtos específicos de tecnologias.

Algumas que valem ser citadas são as com foco em segurança cibernética, analytics, gestão de serviços em cloud, automação de teste e inteligência artificial.

Como exemplo, é possível citar o movimento de deslocar a infraestrutura para serviços de nuvem. Se por um lado houve uma diminuição da demanda por provedores Data Centers locais, essa mudança abriu um oceano de oportunidades para gestores de cloud managed services e cloud híbridas.

Há pouca ou nenhuma barreira de entrada nesse nicho, e aqueles que oferecem o serviço crescem

rapidamente, com soluções de alta qualidade e de forma muito competitiva. Não é exagero dizer que 100% dos nossos clientes de consultoria estão em movimentos de migração para nuvem e vemos cada vez mais a escolha por empresas brasileiras para gerenciamento destes serviços.

Apesar do foco deste artigo não ser as grandes empresas, elas têm um papel importante na valorização do mercado de nicho. Grandes empresas globais aprenderam, talvez com a gigante de software ERP, da SAP, a utilizar um ecossistema de parceiros locais mais fortes, não apenas como forma de consolidar um canal de vendas, mas também para entregar soluções de forma mais eficiente e localizada.

Neste movimento podemos citar: AWS, Google, Microsoft, ServiceNow, Salesforce, entre outras. Trata-se de um movimento cíclico, que faz com que as empresas de nicho cresçam tanto em mercado como em capacidade de inovação, e se tornem alvos de aquisição das gigantes multinacionais de TI. As grandes aquisições deram lugar aos compradores em série, não mais no atacado, mas agora no varejo, adquirindo pequenas e médias empresas com um apetite voraz.

Não é à toa que se entrarmos nas páginas de aquisições da Accenture, AtoS ou Ernst & Young, por exemplo, veremos uma média de uma aquisição por trimestre.

Comparando 2018, quando 15 empresas brasileiras foram citadas entre as líderes e 6 entre as Rising Stars - empresas que têm um “portfólio promissor” e um “alto potencial futuro” - com 2020, quando 42 empresas foram citadas entre as líderes e 16 entre as Rising Stars, constatamos aumento considerável que coloca o mercado tecnológico brasileiro lado a lado com grandes nomes internacionais.

Com isso, é possível compreender que a lente deve estar nos detalhes e nos subsegmentos. É lá que estão as pérolas brasileiras que nossos clientes querem como fornecedores e que as grandes empresas vão almejar adquirir.

(*) - É sócio-diretor da TGT Consult (www.tgt.com.br).

Quatro conselheiros da Petrobras deixam o cargo

A Petrobras informou que quatro dos onze integrantes do Conselho de Administração da empresa anunciaram a saída. João Cox Neto, Nívio Ziviani, Paulo Cesar de Souza e Silva e Omar Carneiro da Cunha Sobrinho decidiram não ser reconduzidos ao conselho na próxima Assembleia Geral Extraordinária. Os quatro são representantes do sócio controlador, ou seja, da União, dentro do conselho, e a recondução deles havia sido

proposta pelo Ministério de Minas e Energia, em ofício enviado à empresa em 19 de fevereiro.

Omar Carneiro da Cunha justificou sua decisão devido ao anúncio de alterações da diretoria da empresa. “Em virtude dos recentes acontecimentos relacionados a alterações na alta administração da Petrobras, não me sinto na posição de aceitar a recondução de meu nome como Conselheiro desta renomada empresa, na qual tive o

privilegio de servir nos últimos sete meses”, escreveu em mensagem encaminhada à presidência do conselho.

Já Paulo Cesar de Souza e Silva pediu para não ser reconduzido ao cargo e agradeceu aos diretores e funcionários da empresa por um “excelente trabalho”.

Segundo a nota, João Cox Neto e Nívio Ziviani alegaram razões pessoais para não aceitar uma possível recondução ao cargo na próxima assembleia (ABR).

PORTAL

Empresas
& Negócios

Mais de 32 mil* oportunidades de fazer negócios. Esta é a visibilidade que seu produto ou serviço têm em nosso portal.

Acesse:

<https://jornalempresasenegocios.com.br/contato/>

ou

Telefone

(11) 3106-4171 / 2369-7611

*Levantamento por meio do Google Analytics no período de 01/01/2021 a 01/02/2021

