

MERCADO
BRASILEIRO
DE SOFTWARE
PANORAMA E TENDÊNCIAS

*BRAZILIAN
SOFTWARE
MARKET
SCENARIO AND TRENDS*

ABES
SOFTWARE

2012



Copyright© ABES 2012

Diagramação: OpenBox Agência de Ideias

Impressão e acabamento: Gráfica Corset

Proibida a reprodução total ou parcial.

Os infratores serão processados na forma da lei.

**Dados Internacionais de Catalogação na Publicação (CIP)
(Câmara Brasileira do Livro, SP, Brasil)**

Mercado Brasileiro de Software: panorama e tendências, 2012 = Brazilian Software Market: scenario and trends, 2012 / [versão para o inglês Anselmo Gentile]. - 1. ed. - São Paulo: ABES - Associação Brasileira das Empresas de Software, 2012.

Edição bilíngue: Português/Inglês.
ISBN 978-8586700-03-3

1. Software de computador - Brasil - Aspectos econômicos 2. Tecnologia da informação. I. Título: Brazilian Software Market: scenario and trends, 2012

09-06075

CDD-338.4300530981

Índices para catálogo sistemático:

1. Mercado brasileiro de software e serviços:
Economia 338.4300530981



NOTA SOBRE DIREITOS AUTORAIS: esta obra é protegida de acordo com a Lei 9610/98 e sua distribuição e reprodução, parcial ou total, só poderá ser feita com autorização expressa da ABES – Associação Brasileira das Empresas de Software | Setembro/2012

COPYRIGHT NOTICE: this work is protected according to Law 9610/98, and may only be distributed or reproduced in whole or in part with express authorization from ABES – Associação Brasileira das Empresas de Software | September/2012

ÍNDICE | TABLE OF CONTENTS

3G

04
Introdução -
Resumo Executivo

Introduction -
Executive Summary

09
O Mercado Mundial
de TI - 2011

Global IT
Market - 2011

10
O Mercado
Mundial de Software
e Serviços - 2011

Software and
Services Global
Market - 2011

11
Principais
Indicadores do Mercado
Brasileiro - 2011

Main Brazilian
Market Indicators -
2011

12
O Mercado
Brasileiro de Software
e Serviços - 2011

Brazilian Software
and Services
Market - 2011

12
As Empresas do
Setor de Software
e Serviços - 2011

Companies from
the Software and
Services Sector - 2011

13
Exportação de TI - 2011

IT Export - 2011

13
Mercado Brasileiro
de Open Source - 2011

Open Source
Brazilian Market - 2011

17
Tendências
do Mercado de
Software e Serviços

Software and
Services Market
Trends

21
Tabelas - O Mercado
Brasileiro de Software
e Serviços - 2011

Tables - Brazilian
Software and Services
Market - 2011

23
Metodologia

Methodology

24
Definições

Definitions

ABES
SOFTWARE

ORIENTAR
CONECTAR
PROTEGER
DESENVOLVER

TO GUIDE | TO CONNECT | TO PROTECT | TO DEVELOP

2011 - Um ano de Estabilidade

2011 - A year of Stability

O mercado mundial de software e serviços apresentou um aumento da ordem de 10%, o Brasil terminou o ano em uma situação de destaque neste contexto, posicionando-se como o sétimo mercado de TI e alcançando a décima posição no ranking mundial de software e serviços.



O ano de 2011 foi um ano de estabilidade para o setor de TI no Brasil, que mostrou um crescimento da ordem de 14,8%. Especificamente os setores de software e serviços cresceram quase 12,6%, um pouco menos que o segmento de hardware. Nesse cenário, considerando-se que o mercado mundial de software e serviços apresentou um aumento da ordem de 10%, o Brasil terminou o ano em uma situação de destaque neste contexto, posicionando-se como o sétimo mercado de TI e alcançando a décima posição no ranking mundial de software e serviços, com movimento de 21,44 bilhões de dólares. Deste total, foram movimentados 6,3 bilhões de dólares em software, o que representou perto de 1,1% do mercado mundial, e 15,14 bilhões de dólares em serviços relacionados.

O crescimento percentual do mercado brasileiro foi superior àquele apresentado em outras economias tradicionais do setor, como Estados Unidos, Inglaterra e Japão. Por outro lado, economias de menor expressão, como Arábia Saudita, Indonésia, Tailândia e vizinhos como Peru e México, apresentaram crescimentos percentuais maiores, indicando que estes países estão apostando em nichos e aproveitando oportunidades e, como consequência, estão se transformando em bons destinos para exportação.

O mercado brasileiro é explorado por cerca de 10.300 empresas, dedicadas ao desenvolvimento, produção e distribuição de software e de prestação de serviços. daquelas que atuam especificamente no desenvolvimento e produção de software, 93% são classificadas como micro e pequenas empresas.

Serviços e finanças representaram praticamente 50% do mercado usuário, seguidos por indústria, comércio, governo e óleo e gás, que superou os investimentos do setor agrícola em 2011. Já em termos de crescimento, os setores de serviços e óleo e gás foram os que apresentaram maior aumento nos investimentos, com variação positiva superior a 20% em relação a 2010.

The year 2011 was a year of stability for the IT sector in Brazil, which showed a growth rate of 14.8%. Specifically, the software and services sectors grew by almost 12.6%, slightly less than the hardware segment. In this scenario, considering that the worldwide market for software and services showed an increase of approximately 10%, Brazil ended the year on a very important role in this context, positioning itself as the seventh IT market and reaching the tenth position in the world ranking of software and services, having moved 21.44 billion dollars. Of this total, \$ 6.3 billion were related to software, which represented around 1.1% of the world market, and 15.14 billion dollars in related services.

The percentage growth of the Brazilian market was higher than that presented in other traditional economies of the sector, such as United States, England and Japan; on the other hand, economies with lower expression, such as Saudi Arabia, Indonesia, Thailand and neighbors like Peru and Mexico showed higher growth percentages, indicating that these countries are betting on niches and leveraging opportunities and, consequently, are becoming good destinations for export.

The market is operated by approximately 10,300 companies, dedicated to the development, production and distribution of software and services. Those who work specifically in the development and production of software, 93% are classified as micro and small enterprises.

Services and finance accounted for almost 50% of the user market, followed by industry, commerce, government and oil and gas, which exceeded the investments in the agricultural sector in 2011. In terms of growth, service industries and oil and gas presented the largest increase in investments, with positive growth exceeding 20% over 2010.

Mercado Total de TIC no Brasil – 2011 (Us\$ Bilhões) / Total ITC Market in Brazil – 2011 (Us\$ Billion)

Segmentação Mercado <i>Market Segmentation</i>	Mercado Doméstico <i>Domestic Market</i>	Mercado Exportação <i>Export Market</i>	Mercado Total <i>Total Market</i>
Mercado de Software / <i>Software</i>	6,177	0,123	6,30
Mercado de Serviços / <i>Services</i>	13,306	1,834	15,14
Sub Total	19,483	1,957	21,44
Mercado de Hardware / <i>Hardware</i>	23,01	0,22	23,23
Mercado de Telecom / <i>Telecom</i>	94,96	--	94,96
Outros Serviços / <i>Other Services</i>	5,61	0,47	6,08
TI In-House / <i>In-House TI</i>	46,12	--	46,12
Sub Total	169,70	0,69	170,39
Total Mercado TIC / <i>Total Market ITC</i>	189,183	2,647	191,83

Visão Estratégica – O risco da colonização tecnológica do Brasil

Strategic Vision –
*The risk of technological
colonization of Brazil*

Desde o início deste milênio, o Brasil registra um relevante crescimento do mercado interno de software e serviços, com uma média superior a 20% ao ano.



Quantos aplicativos e serviços, entre os mais utilizados no país ou de importante *market share* internacional, têm origem no Brasil? Soluções de bancos de dados, intranet, gestão de conteúdo, CRM, BI, segurança, portais de busca, redes de mensagens, redes sociais, aplicações móveis e tantas outras que dominam o mercado brasileiro, são essencialmente software e serviços de origem internacional, salvo honrosas exceções. Por que um país que se diz criativo e inovador não consegue conquistar avanços pioneiros, consistência em P&D e criar soluções voltadas ao perfil da demanda? Por que temos uma modesta geração de sistemas e serviços de pouco destaque, mesmo no mercado interno? O que sinaliza o crescente déficit da balança comercial do segmento de software e serviços, que superou US\$ 3,0 bilhões em 2011?

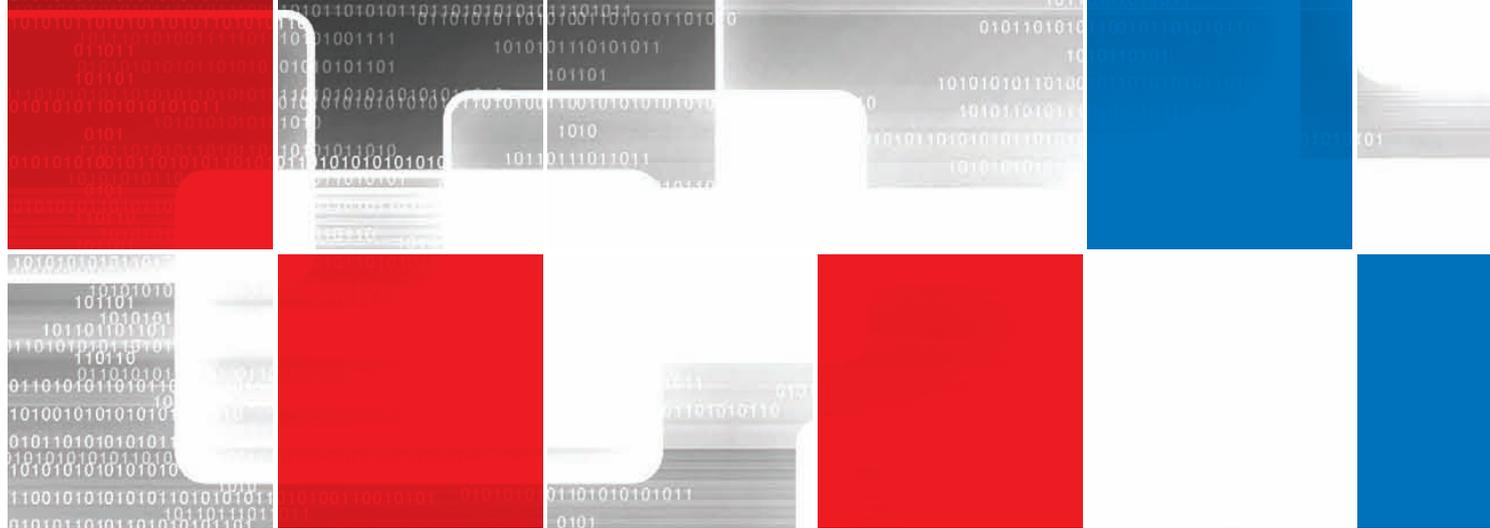
Paradoxalmente, desde o início deste milênio, o Brasil registra um relevante crescimento do mercado interno de software e serviços, com uma média superior a 20% ao ano. A projeção para esse segmento, que se encontra em 2011 como o 10º mercado doméstico mundial e com um PIB da ordem de 19,5 bilhões de dólares, é de superar 60 Bilhões de dólares até o final desta década, para passar a figurar numa provável 7ª posição no ranking mundial. O setor de TIC em 2011 no Brasil está estimado em USD 190 bilhões, incluindo telecomunicações, hardware, software, serviços de TI comercializados e os serviços produzidos “in house” para uso próprio. Este setor aproxima-se de 8% do PIB e emprega milhares de pessoas, remuneradas acima da média do mercado. Software e serviços e setor de TIC como um todo, são estratégicos porque estão presentes de forma horizontal em toda a economia e na vida das pessoas, com grande impacto macroeconômico, pelo poder de geração de riqueza e expressivos ganhos de produtividade. Com o privilégio de ter um grande mercado interno, que projeta pelo menos mais uma década de crescimento consistente, o que falta ou está errado nas políticas e modelo setorial, que distancia cada vez mais o Brasil dessa espetacular janela de oportunidade para criar uma nova área estratégica de hegemonia internacional ou pelo menos no mercado interno?

Atualmente, o Brasil tem 71% da demanda atendidas com serviços sob encomenda, com apenas 29% de software replicável, dos quais cerca de 78% são importados. Desta forma, sobra uma pífia participação da ordem de 7% para o software nacional. A maior facilidade de vender serviços, que além de capacitação de profissionais requer baixo investimento, atrai empresários que preferem intermediar a venda de horas de profissionais especializados em vez de investir na criação inovadora, que poderia ser gerada e multiplicada em alta escala. Do outro lado, a síndrome do autoatendimento do governo o transforma no maior empresário, concorrente, empregador e consumidor deste mercado, deixando de ser comprador e direcionando seu atendimento, preferencialmente, para compra de serviços e códigos abertos que não protegem, estimulam nem financiam P&D. Este direcionamento sustenta uma doutrina que, em mais de 10 anos de investimentos e apoio do governo federal, gerou um mercado insignificante da ordem de 4% de *market share*, empresas com vida média de oito meses e produtividade média 34% menor em relação a empresas de software proprietário, segundo pesquisa IDC em 2011.

How many applications and services, among the most used in the country or important international “market share” have origin in Brazil? Solutions databases, intranet, content management, CRM, BI, security, search portals, networks, messaging, social networks, mobile applications and many others that often dominate the demand of the Brazilian market, except for honorable exceptions, are essentially software and services of international origin. Why would a country that stands as creative and innovative can not win, consistency in R & D and create solutions aimed at the demand profile, resulting in only modest generation of systems and services of little relevance, even in the domestic market? What signals the growing trade deficit trade balance of software and services segment, which exceeded U.S. \$ 3.0 billion in 2011?

Paradoxically, since the beginning of this millennium, Brazil registers an important growth market for software and services, with an average of over 20% per year. The forecast for this segment which is in 2011 as the 10th world domestic market and with a GDP of 19.5 billion dollars, is to surpass 60 billion dollars by the end of this decade and appear in 7th position in the world ranking. The ICT sector in Brazil in 2011 is estimated at USD 190 billion, including telecommunications, hardware, software, IT services marketed and services produced “in house” for their own use. This sector is approaching 8% of GDP and employs thousands of people, paid above the market average. Software and services and ICT sector as a whole, are strategic since they are horizontally across the economy and in people’s lives, with major macroeconomic impact, by the power of wealth generation and significant productivity gains. With the privilege of having a large domestic market that projects at least another decade of consistent growth, what is missing or wrong in policies and sector model, which increasingly move Brazil away of this spectacular window of opportunity to create a new strategic area of international hegemony or at least in the domestic market?

With 71% of demand met with custom services, and only 29% of replicable software, of which about 78% is imported, remains a feeble participation of around 7% for domestic software. Being attracted by the easiness to sell services, which in addition to professional training requires low investment, entrepreneurs prefer to intermediate the sale of hours of specialized professionals in opposition to the innovative creation that could be generated and multiplied on a large scale. On the other hand, the syndrome of self-service transforms government in the greatest businessman, competitor, employer and consumer in this market, directing their attention primarily to the purchase of services and open standards that do not protect, encourage or fund R & D, supporting a doctrine that in more than 10 years of investment and support from the federal government generated an insignificant market of around 4% “market share”, companies with an average life of eight months and an average yield of 34% lower compared to software companies, according to IDC research in 2011.



Neste contexto, o Portal do Software Público consolidou-se como um canal de venda de projetos alinhados com a estratégia dogmática do software livre dito público, mas que, invariavelmente, acionam serviços de privilegiadas empresas privadas credenciadas para atuarem como “parceiras do portal”, que são devidamente identificadas, divulgadas e sistematicamente apresentadas em eventos e em fóruns temáticos como protagonistas de casos de sucesso. A quem interessa a atuação do governo como *broker* e influenciador de mercado interferindo na livre competição entre as empresas e as melhores práticas de concorrência leal no acesso a projetos atendidos com recursos públicos? Esta combinação de visão e modelo resulta em uma cadeia de valor frágil, pouco exportadora, com perfil de venda de *commodity*, que contribui para a ampliação do déficit comercial à medida que não atende a demanda de soluções *world class* replicáveis numa economia e conhecimento cada vez mais sem fronteiras.

Agrava este quadro a falta de profissionais especializados proporcionalmente mais demandados num modelo de predomínio de serviços. Soma-se a este cenário o custo Brasil relativo à burocracia, elevada carga tributária e insegurança jurídica. Este contexto afeta as áreas trabalhistas e tributárias, passando a interferir em modelos de negócio e relações contratadas entre partes legítimas que não desejam a tutela do Estado, além de deflagrar processos de guerra fiscal, que resultam em bitributação como vem acontecendo com o ISS municipal. O reconhecimento da pesada carga tributária e de encargos sociais, levou o governo à boa iniciativa de trocar a base de cálculo de encargos patronais sobre folha de pagamento (custo) para a receita bruta, trazendo ganhos, principalmente, para grandes empresas empregadoras. Entretanto, esta medida ainda beneficia prioritariamente o modelo de prestação de serviços que intermedia mão de obra, deixando de fora boa parte das novas e pequenas empresas emergentes e as empresas da nova economia digital que vendem software como serviço na nuvem da internet.

Para mudar a estratégia, políticas e modelo setorial é preciso agilizar o apoio e o fomento direto a P&D e Inovação voltadas a criação de software, plataformas e serviços web para ampliar a produção nacional. Para isso, é preciso reconhecer e proteger a propriedade intelectual de forma mais forte e eficiente para que os investimentos em inovação e criação de soluções de alta aderência à demanda tenham oportunidade de criar grandes empresas e uma cadeia de valor setorial forte. Almejamos uma indústria exportadora consistente, um melhor aproveitamento de profissionais, reduzindo o *gap* de formação insuficiente de pessoas e gerando um posicionamento de diferenciação e liderança nas ofertas da IBSS. Com apoio, clareza estratégica, fomento e financiamento adequados, grande número de empresas tenderiam a voltar-se ao modelo de software como produto,

In this context, the Public Software Portal was established as a sales channel of projects aligned with the strategy of dogmatic free software said public, but invariably with the need of services inside private companies accredited to act as “partners of the portal”, identified, disclosed and systematically presented on events and thematic forums as protagonists of successful cases. In whose interest is the role of government as a broker and market influencer interfering with free competition between companies and the best practices of fair competition in access to projects assisted with public funds? This combination of vision and model results in a fragile value chain and exporting movement, with profiles of selling “commodity” which expands the trade deficit as it needs to meet demand solutions “world class” replicable and knowledge economy each increasingly borderless.

Exacerbates this situation the lack of specialized professionals proportionately more needed in a model of dominance service. Added to this scenario the cost Brazil on bureaucracy, high tax burden and legal uncertainty. This context affects the labor areas, tax and interferes in business models and labor relationships between legitimate parties who do not wish the tutelage of the state, and war tax processes that result in double taxation as it has been happening with the municipal ISS. The recognition of the heavy tax burden and social security charges, lead the government to take the initiative of changing the basis for calculating taxes on employers’ payroll (cost) to the gross revenue, bringing gains primarily to large business employers. But this approach still benefits more the model of service delivery that mediates labor leaving out many of the new and emerging small businesses and enterprises in the new digital economy that sell software as a service in the internet cloud.

To change the strategy, policy and sector model, it is necessary to streamline support and encouragement to direct R & D and innovation aimed at creating software, platforms and web services to expand domestic production. To do this we must recognize and protect intellectual property in a more efficient and strong way so that investments in innovation and creative solutions of high value have the opportunity to ensure great businesses and a strong sector value chain, consistent with an export industry, a better use of professionals by reducing the “gap” of insufficient training of professionals and generating a position of leadership and differentiation of IBSS offers. With support, strategic clarity, promotion and adequate funding, many companies tend to turn to the model of software as a product, enabling a more balanced sector model in supply and demand for professionals with greater economic productivity, exporting more and



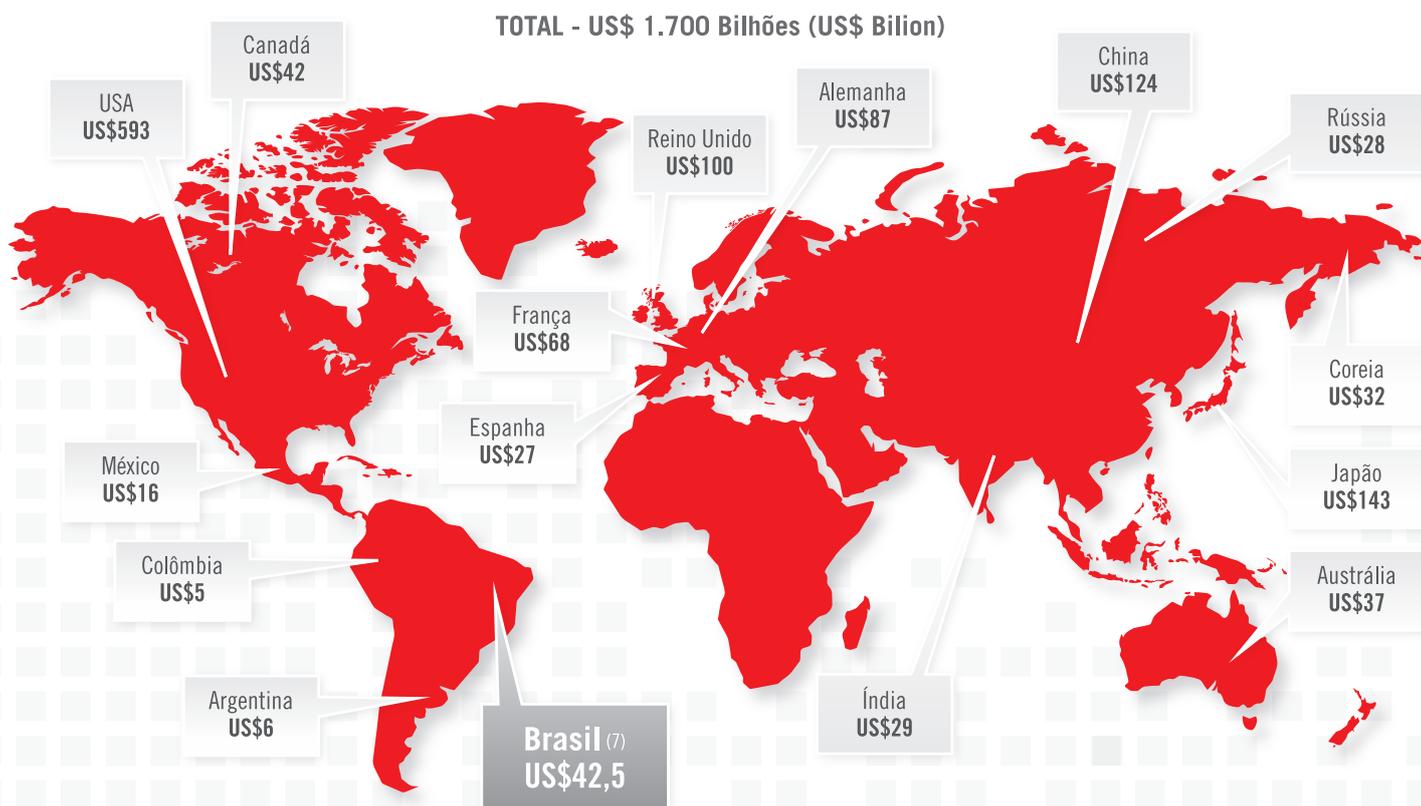
viabilizando um modelo setorial mais equilibrado em oferta e demanda de profissionais, com maior produtividade econômica, mais exportador e fortalecido para atender o grande crescimento projetado para o mercado interno e as oportunidades do mercado mundial de TI. O Brasil precisa estimular a inovação, para não continuar exportando empregos e empresas e importando soluções e serviços empacotados, com ampliação contínua do déficit da balança comercial do país.

Ainda há tempo para uma grande mudança de rumo nas políticas setoriais e no perfil empresarial da IBSS. Mas, este movimento precisa ser ágil, eficiente e somente será sólido e duradouro com uma profunda compreensão, alinhamento, parceria e disciplina de execução entre empresas e governo. Podemos mais, porém precisamos também querer mais e agir de forma consciente, planejada, organizada e persistente para implantar um novo modelo setorial que possa gerar o Brasil TI+, além do espetáculo do marketing a fim de alcançarmos os números positivos e perfil de liderança que o país persegue e deseja.

strengthened to meet the large projected growth in domestic demand and market opportunities worldwide. Brazil needs to encourage innovation, not to continue exporting jobs and importing companies and packaged solutions and services, with continued expansion of the trade deficit of the country.

There is still time for a major change of direction in sectoral policies and in the business profile of IBSS. But this movement needs to be agile, efficient, and would only be solid and durable with a deep understanding, alignment, execution discipline and partnership between business and government. We can do more, but we also want more and act in a conscious, planned, organized and persistent to deploy a new sector model that can generate the Brazil IT+, beyond the spectacle of marketing to achieve positive numbers and profile of leadership that the country pursues and want.

O Mercado Mundial de TI – 2011 (Us\$ Bilhões) / IT World Market 2011 (Us\$ Billion)



Nota: Os valores referem-se aos mercados internos de cada país, não sendo considerados os montantes de exportação.

Note: The values refer to domestic markets of each country, not considering the export amounts.



O Mercado Mundial de Software e Serviços - 2011 (US\$ Bilhões) / Software and Services Global Market - 2011 (US\$ Billion)

O mercado mundial de Software e Serviços atingiu em 2011 o valor de US\$ 941 bilhões, e o Brasil subiu uma posição no ranking mundial, passando ao 10º lugar com um mercado interno de US\$ 19,5 bilhões.

The global Software and Services market reached the value of US\$ 941 billion in 2011, and Brazil reached the 10th position in the world ranking with a domestic market of US\$ 19,5 billion.

	1º USA	385	40,1%
	2º Japão	80,2	8,5%
	3º UK	67,5	7,2%
	4º Alemanha	58,5	6,2%
	5º França	45,1	4,8%
	6º Canadá	25,5	2,7%
	7º China	20,5	2,2%
	8º Itália	20,2	2,2%
	9º Austrália	19,9	2,1%

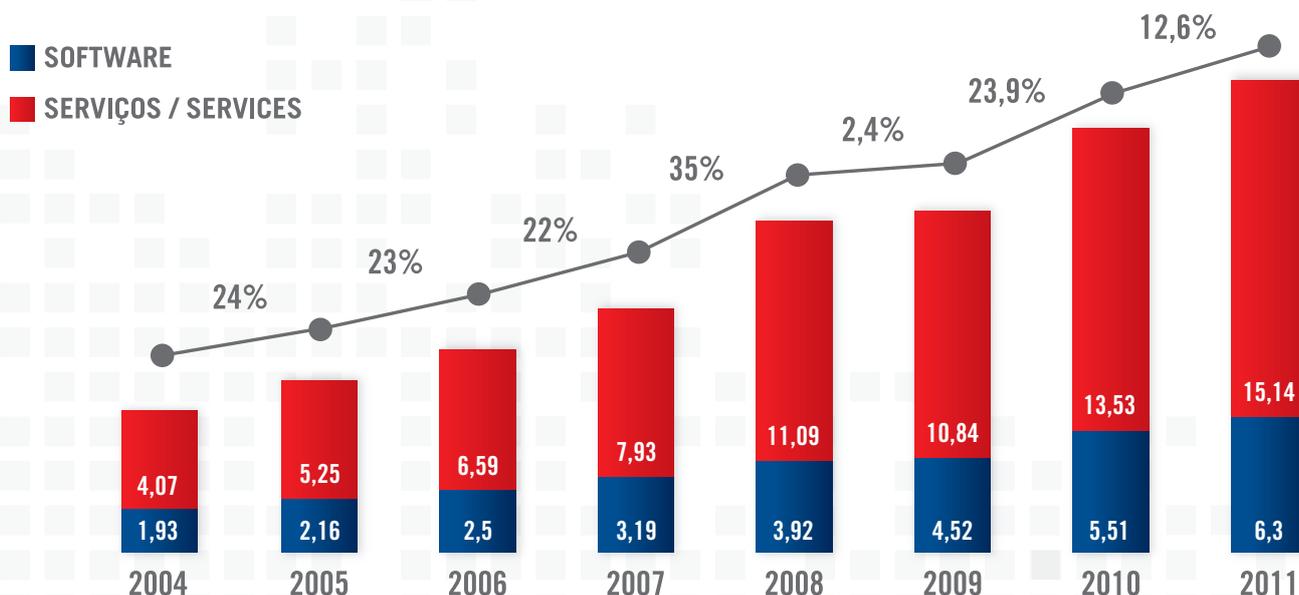
	10º BRASIL	19,5	2,1%
	11º Holanda	18,0	1,9%
	12º Espanha	17,2	1,8%
	13º Suíça	11,7	1,2%
	14º Índia	11,7	1,2%
	15º Suécia	11,3	1,2%
	16º Rússia	9,1	1,0%
	17º Coreia	9,0	1,0%
	18º ROW	110,2	11,3%

TOTAL US\$941

Principais Indicadores do Mercado Brasileiro de Software e Serviços - 2011 (US\$ milhões)
Main Brazilian Software and Services Market Indicators - 2011 (US\$ million)



Indicadores de Mercado e Evolução 2004-2011 (US\$ bilhões) / Market Indicators and Evolution 2004-2011 (US\$ billion)



O Mercado Brasileiro de Software e Serviços - 2011 / Software and Services Brazilian Market - 2011

SOFTWARE	SERVIÇOS	INDICADORES GERAIS DE TI
<ul style="list-style-type: none"> • Mercado doméstico de US\$ 6,3 bilhões • Crescimento de 14,3% em relação a 2010 • Representa 1,1% do mercado mundial • Atendido em 22 % por programas desenvolvidos no País • Exportação de US\$ 123 milhões • Conta com 7.771 empresas dedicadas ao desenvolvimento e à comercialização 	<ul style="list-style-type: none"> • Mercado doméstico de US\$ 15,14 bilhões • Crescimento de 11,9 % em relação a 2010 • Representa 4,6 % do mercado mundial • Exportação de US\$ 369 milhões em serviços sobre licenças e 1,465 bilhões em outros serviços • Conta com 2.531 empresas dedicadas à exploração econômica 	<ul style="list-style-type: none"> • Crescimento de 14,8 % em 2011, atingindo US\$ 42,5 bilhões • Brasil representa 52% da América Latina • Brasil representa 2,5% do mercado mundial de TI • 13,7 milhões de PC's vendidos em 2011 • 64,4 milhões de computadores instalados em 2011 • 75 milhões de usuários de Internet em 2011
SOFTWARE	SERVICES	GENERAL IT INDICATORS
<ul style="list-style-type: none"> • Total Domestic Market of US\$ 6,3 billion • Growth of 14,3% over 2010 • Represents 1,1 % of world market • Local development represents 22 % of the market • Licence export of US\$ 123 million • 7.771 companies in the market 	<ul style="list-style-type: none"> • Total Market of US\$ 15,14 billion • Growth of 11,9% over 2010 • Represents 4,6 % of world market • Export of US\$ 369 million in services over licenses and 1,465 billion of other services • 2.531 companies in the market 	<ul style="list-style-type: none"> • Total IT Market of US\$ 42,5 billion • Growth of 14,8% over 2010 • Represents 2,5 % of world market and 52 % of L.A. market • Sales of 13,7 million PC's units • Installed base of 64,4 million PC's • 75 million internet users

As Empresas do Setor de Software e Serviços - 2011 / Companies from the Software and Services Sector – 2011

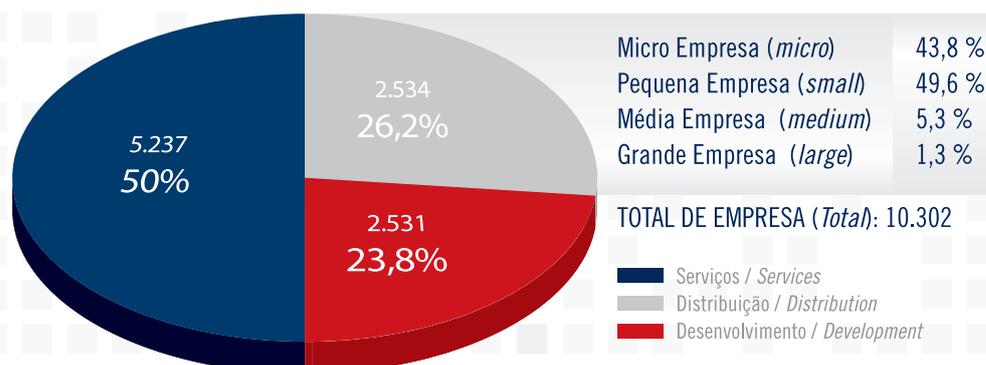
No ano de 2011 foram identificadas mais de 10.300 empresas atuando no setor de software e serviços, sendo aproximadamente a metade dedicadas à distribuição e comercialização.

In the year of 2011, more than 10,300 companies were identified operating in the software and services industry, with about half devoted to the distribution and marketing.

Empresas / Companies	Quantidade / Quantity	Participação / Share
Desenvolvimento e Produção / Development and production	2.534	26,2%
Distribuição e Comercialização / Distribution and marketing	5.237	50%
Prestação de Serviços / Service	2.531	23,8%
Total	10.302	100%

Considerando apenas o porte das empresas dedicadas à Produção e Desenvolvimento, que totalizam 2.534 empresas, estas podem ser divididas da seguinte maneira:

Considering only the size of companies engaged in production and development, totaling 2,534 companies, these can be divided as follows:



A Exportação de TI - 2011 / Software and Services Export – 2011

Exportação Export	Volume (US\$ milhões) Market (US\$ million)	Participação Share
Software como aplicativo / <i>Application Software</i>	123	6,3%
Serviços sob Plataformas / <i>Services for Platforms</i>	369	18,8%
Body Shopping / <i>Body Shopping</i>	21	1,1%
Consultoria / <i>Consultancy</i>	69	3,5%
Desenvolvimento - Teste de Sistemas / <i>System Test</i>	131	6,7%
Gerenciamento de Infraestrutura / <i>Infrastructure Management</i>	161	8,2%
Desenvolvimento - Manutenção de Sistemas / <i>System Maintenance</i>	398	20,3%
Desenvolvimento - Projeto de Sistemas / <i>System Project</i>	685	35%
Sub Total Software e Serviços / <i>Software and Services</i>	1.957	100%
Business Process Outsourcing / <i>BPO</i>	141	29,2%
Operações Internacionais / <i>International Operations</i>	341	70,8%
Sub Total Outros Serviços / <i>Other Services</i>	482	100%
Sub Total Hardware / <i>Hardware</i>	220	100%
Total Geral / <i>Export Total</i>	2.659	N.A.

Cotação do dólar médio anual usado no estudo / <i>Average dollar exchange rate</i>	2010	2011
R\$ / US\$	1,767	1,674

O Mercado Brasileiro de Open Source - 2011 / Open Source Brazilian Market – 2011

Divisão Por Classe – Us\$ Milhões / *Division by Class – Us\$ Million*

Segmentação Segmentation	Proprietário Owner	Open Source	Participação Share
Software / <i>Software</i>	7.796	161	2,06%
Serviços / <i>Services</i>	13.644	626	4,60%
Total	21.440	787	3,67

Divisão Por Mercado – Us\$ Milhões / *Division by Market – Us\$ Million*

Cientes Clients	Mercado Market	Participação Share	2011 / 2012
Governo / <i>Government</i>	535,2	68%	+43%
Finanças / <i>Finances</i>	89,0	11%	+46%
Indústria / <i>Industry</i>	55,9	7%	+30%
Serviços / <i>Services</i>	26,0	3%	+24%
Telecom	44,9	6%	+51%
Outros / <i>Others</i>	36,0	5%	+10%
Total	787,0	100%	+39%

Divisão Por Segmento – Us\$ Milhões / Division by Segment – Us\$ Million

Segmentação Segmentation	Mercado Market	Participação Share
Sistemas Operacionais / Operational Systems	275,1	35%
Ferramentas de Desenvolvimento / Development Tools	73,3	9%
Linguagens de Programação / Programming Language	3,9	0,5%
Servidores / Servers	22,6	3%
Banco de Dados / Database	16,5	2%
Integração Gráfica / Integration	9,9	1%
Aplicativos / Applications	354,6	45%
Outros / Others	32,1	4,5%
Total	787,0	100%

O Mercado Brasileiro de Open Source - 2011

GOVERNO USUÁRIO, DESENVOLVEDOR E DISTRIBUIDOR DE SOLUÇÕES OPEN SOURCE

Percebe-se uma limitação no uso de soluções Open Source por tipo de aplicação, tendo sido inclusive constatados exemplos de “retrocesso” na utilização de soluções. O governo ainda estimula políticas voltadas para o desenvolvimento de aplicações que sejam distribuídas gratuitamente aos usuários e clientes internos, embora se percebam diferentes níveis de interesse e envolvimento na adoção de soluções Open Source nas diversas instituições.

EMPRESAS DE DESENVOLVIMENTO, TREINAMENTO E CONSULTORIA

As empresas são pequenas e, em sua maioria, trabalham exclusivamente em segmentos do Governo, oferecendo soluções restritas a uma determinada geografia atendendo os segmentos de Educação, Assistência Social, Gestão. O ano foi considerado sem muitas variações nas carteiras de clientes, mas espera-se um crescimento orgânico e estímulo para aumentar o volume de profissionais capacitados e treinados para desenvolver e dar suporte a soluções que utilizem Open Source.

PARTICIPAÇÃO DO MERCADO DE OPEN SOURCE NO BRASIL:

Nesta atualização, foi adotado como base o resultado deste mesmo estudo realizado pela IDC na edição anterior, quando foram levantadas informações sobre o crescimento do mercado de TI no Brasil nos estudos elaborados pela IDC local e mundialmente. A participação de soluções Open Source ainda é pequena, representando 3,67% do mercado em 2011. Entretanto, constatou-se que as receitas com soluções Open Source cresceram em maior proporção do que as soluções proprietárias.

Open Source Brazilian Market - 2011

GOVERNMENT AS USER, DEVELOPER AND DISTRIBUTOR OF OPEN SOURCE SOLUTIONS

The analysis shows a limitation in the use of Open Source solutions by application type, having been recorded examples of “backlash” in the use. The government also encourages policies for the development of applications that are free distributed to users and internal customers, although perceive different levels of interest and involvement in the adoption of Open Source solutions in various institutions.

DEVELOPMENT, TRAINING AND CONSULTING COMPANIES

The companies are small and mostly work exclusively in segments of the Government, offering solutions restricted to a particular view of geography and sectors of Education, Social Work and Management. The year was considered without many changes in client portfolios, but it is expected an organic growth and stimulation to increase the volume of qualified and trained professionals to develop and support solutions using Open Source.

PARTICIPATION OPEN SOURCE MARKET IN BRAZIL

In this update, was adopted based on the result of that study by IDC in the previous edition, when information was sought about the growth of the IT market in Brazil in studies by IDC local and worldwide. Participation in Open Source solutions is still small, representing 3.67% of the market in 2011. However, it was found that revenues grew with Open Source solutions in greater proportion than proprietary solu-

rias, em função de sua reduzida base de mercado e excedente de mão de obra. Enquanto o mercado de Software no Brasil cresceu 14,3% de 2010 para 2011, as receitas com Soluções de Open Source cresceram 27,7%. O mesmo movimento é identificado nas receitas com serviços de TI: Serviços de TI para Open Source crescem 43,3% no período, enquanto os serviços para Software Proprietário cresceram 11,9%. O mercado de Open Source deve aumentar um pouco mais seu *market share*, mas mantendo-se dentro da média de apenas um dígito.

FORÇA DE TRABALHO NO MERCADO DE OPEN SOURCE NO BRASIL

Apesar do mercado, de modo geral, enfrentar uma escassez de profissionais de TI, houve melhoria sensível na oferta de mão de obra, reflexo dos esforços de Universidades e iniciativa privada em oferecer e incentivar a formação de profissionais para este mercado, em detrimento da grande falta de profissionais para as tecnologias dominantes de mercado. Através do contato com o Portal do Software Livre, foram levantadas informações sobre a força de trabalho, identificando um número mais realista de profissionais que estão capacitados a desempenhar tarefas no mundo do software livre, seja no desenvolvimento, suporte ou colaboração. Atualmente, estima-se que cerca de 200 mil profissionais estejam capacitados a trabalhar / desenvolver / colaborar com soluções abertas no Brasil, enquanto faltam milhares de profissionais para outras plataformas.

MERCADO DE OPEN SOURCE NO BRASIL POR TIPO DE SOLUÇÃO

O volume total de receitas financeiras gerado em 2011, por tipo de solução, mostra que os Sistemas Operacionais e Aplicativos, especialmente suítes de escritório e sistemas desenvolvidos e distribuídos gratuitamente pelo Governo, continuam predominando, sendo responsáveis por praticamente 80% do mercado. Entretanto, as empresas que atuam no segmento acreditam que ainda há muito a ser conquistado no mercado brasileiro.

MERCADO DE OPEN SOURCE NO BRASIL POR TIPO DE CLIENTE

O Governo, em todas as esferas, continua concentrando grande parte das receitas, aproximadamente 68% do mercado. Esta situação é mais marcante no Governo Federal, uma vez que tem uma política estabelecida que é incentivada por instituições como SERPRO, Ministérios da Ciência e Tecnologia e do Planejamento. Governos estaduais e municipais oferecem grandes oportunidades, porém com nível de adoção muito baixa, devido a problemas de política de gestão, onde não se estabelece com clareza uma estratégia tecnológica. O perfil da carteira de clientes dos principais distribuidores no Brasil não sofreu grandes mudanças em 2011.

EVOLUÇÃO DO MERCADO NOS ÚLTIMOS ANOS

Segundo a maioria dos entrevistados, não houve mudança qualitativa no mercado de SW Livre de 2010 para 2011. Continuou a demanda consistente por sistemas operacionais, porém para que esse modelo de negócios possa atingir outras esferas do mercado, algumas ações são necessárias:

- Infraestrutura - soluções de "Cloud" Pública disponíveis, oferecendo estabilidade e confiabilidade;
- Evolução das outras soluções abertas em busca da robustez e maturidade;
- Evolução qualitativa e quantitativa na oferta de mão de obra capacitada.

tions, due to the reduced marketshare and manpower surplus. While the software market in Brazil grew 14.3% from 2010 to 2011, revenues from Open Source Solutions grew 27.7%. The same movement is identified in revenues with IT services: IT services for Open Source grew 43.3% , while services for Proprietary Software grew 11.9%. The open source software should increase slightly more its marketshare, but still within the average of a single digit.

WORKFORCE IN OPEN SOURCE MARKET IN BRAZIL

Although the market generally face a shortage of IT professionals, there was significant improvement in the supply of labor, reflecting the efforts of universities and private companies to provide and encourage training of professionals for this segment despite despite the great shortage of professionals for dominant technologies in the market. Through contact with the Free Software Portal have been raised about the workforce, identifying a more realistic number of professionals who are trained to perform tasks in the free software world, whether in the development, support and collaboration. Currently, it is estimated that approximately 200,000 professionals are trained to work / developing / supporting open solutions in Brazil, while missing thousands of professionals in other platforms.

OPEN SOURCE MARKET IN BRAZIL BY SOLUTION

The total amount of interest income generated in 2011, by type of solution, shows that the Operating Systems and Applications, especially office suites and systems developed and distributed free by the government continue to predominate, accounting for almost 80% of the market. However, companies that operate in the believe that there is much to be gained in the Brazilian market.

OPEN SOURCE MARKET IN BRAZIL BY CUSTOMER

The Government, at all levels, continues to be the major responsible for the revenue, approximately 68% of the market. This is most striking in the Federal Government, as it has an established policy that is promoted by institutions like SERPRO, Ministry of Science and Technology and Planning. State and Local Governments offer great opportunities, but with very low level of adoption, due to problems of management policy, where not clearly technology strategies are established. The profile of the client portfolio of leading distributors in Brazil did not undergo major changes in 2011.

MARKET DEVELOPMENTS IN RECENT YEARS

According to most respondents, there was no qualitative change in SW Free market from 2010 to 2011. Continued the consistent demand for operating systems, but that this business model can reach other areas of the market, some actions are needed:

- *Infrastructure - solutions "Cloud" Public available, offering stability and reliability;*
- *Development of other open solutions in search of robustness and maturity;*
- *Qualitative and quantitative developments in the supply of skilled labor.*

EMPRESAS QUE OFERECEM SOLUÇÕES OPEN SOURCE

As empresas que oferecem soluções Open Source ainda estão se estabelecendo no mercado. Todas atuam em nichos delimitados, oferecendo principalmente soluções para o Governo em áreas onde a iniciativa privada não atua. A sua grande maioria é de pequeno porte, entre 5 e 15 funcionários e com faturamento anual entre R\$ 200 mil e R\$ 800 mil. Boa parte já utiliza o modelo Cloud Computing como base para oferecer seus serviços (contratam empresas fora do Brasil que conseguem oferecer maior disponibilidade e qualidade de atendimento) e tem perspectiva positiva de crescimento, em função da forte demanda das áreas em que atuam. O estudo de 2011 indicou que as empresas do setor tinham vida média de 8 meses e uma produtividade média 34% inferior em relação ao segmento de software proprietário.

MODELO DE NEGÓCIOS

Aparentemente o lado ideológico desapareceu. Agora as soluções Open Source são encaradas como mais um modelo de negócios que tem como base o desenvolvimento de software colaborativo (não cobra licenças, somente serviço, ou tem licenças duplas). Muitas empresas brasileiras já utilizam servidores com sistemas operacionais abertos e aplicativos corporativos com código aberto.

Alguns grandes fabricantes encaram o modelo de Open Source de forma muito pragmática, já que essa solução permite a venda mais barata de seus produtos proprietários, buscando sinergia com as empresas de open source, apoiando suas comunidades e tentando fortalecer esse modelo de negócio.

INIBIDORES DO MERCADO

A disponibilidade de soluções públicas de “Cloud” é um fator limitante para a continuidade do crescimento do modelo de Open Source. Ele muda o panorama do mercado, pois transforma o modelo de negócio, com os clientes passando a comprar Software como Serviço (SaaS), tornando a infraestrutura do fornecedor transparente para quem contrata. Empresas da economia criativa são aceleradores deste modelo de negócios (Facebook, Twitter, Compras Coletivas), pois utilizam Nuvem Pública e soluções Open Source. A escala, porém, ainda é muito pequena no Brasil.

A falta de sinergia entre SW Proprietário e SW Livre também é um fator de limitação ao crescimento do mercado, muito embora possibilite que empresas pequenas atuem no mercado, em segmentos que não são de interesse das empresas de SW Proprietário.

Outros fatores impeditivos para soluções Open Source, hoje, são o alto custo de treinamento e a pequena quantidade de parceiros qualificados e disponíveis.

COMPANIES THAT OFFER OPEN SOURCE SOLUTIONS

Companies that offer open source solutions are still establishing itself in the market. Most of them operate in delimited niches, mainly offering solutions to the Government in areas where the private sector is not present. The vast majority are small, between 5 and 15 employees and with annual revenues between R\$ 200 thousand and R\$ 800 thousand. Much has already used the template “Cloud” as a basis to offer their services (hire companies outside Brazil that can offer greater availability and quality of service) and have positive outlook for growth, due to the strong demand from areas where they operate. The 2011 study indicated that open source companies had an average life of 8 months and a 34% lower productivity when compared to proprietary software segment.

BUSINESS MODEL

Apparently the side ideological disappeared. Now Open Source solutions are seen as more of a business model that is based on collaborative software development (not charge licenses, only service, or have dual licenses). Many companies already use servers with open operating systems and enterprise applications with open source.

Some large manufacturers face the Open Source model very pragmatic, as this solution allows the sale of their products cheaper, seeking synergy with open source companies, supporting their communities and trying to strengthen this business model.

MARKET INHIBITORS

The availability of reliable public “Cloud” is the limiting factor for the continued growth of the Open Source model. It changes the market landscape, it transforms the business model, with customers going to buy Software as a Service (SaaS), making the infrastructure transparent to the supplier who hires. Creative economy enterprises are accelerating this business model (Facebook, Twitter, Purchasing Collective) because they use Public Cloud and Open Source solutions. The scale, however, is still very small in Brazil.

Lack synergy between SW and SW Free Owner is also a limiting factor to the growth of the market, although that enables small businesses to act in the market segments that are not of interest companies SW Owner.

Other impediments to Open Source solutions today are: the high cost of training and the small amount of available and qualified partners.



Tendências do mercado de Software e Serviços

1) DÉCADA DE PROSPERIDADE FEZ O BRASIL SER “DESEJADO”, O QUE O AJUDARÁ NOS PRÓXIMOS ANOS

- 2000-2010 foi uma década de prosperidade para o Brasil.
- Mais de 30% da população ingressou na classe média.
- O mercado brasileiro de TI cresceu o dobro da média mundial na última década.
- O mercado de TIC crescerá bem mais do que a média mundial.
- A maioria das empresas de TI tem metas de crescimento acima de 10% para 2012.
- Muitas empresas tem metas de duplicar as operações em 3 anos.

2) PELA PRIMEIRA VEZ, METADE DAS RESIDÊNCIAS NO BRASIL TERÁ PELO MENOS UM PC.

- Aproximadamente 17,6 milhões de computadores serão vendidos em 2012.
- Mais de três milhões de residências terão seu primeiro PC.
- Número de residências com pelo menos um PC deverá chegar a pouco mais de 30 milhões.

3) TI TRARÁ INOVAÇÃO PARA PESSOAS E EMPRESAS E A CONSUMERIZAÇÃO TOMARÁ ESPAÇO NAS EMPRESAS DE TI.

- Geração de trabalhadores em um mundo dominado pela tecnologia está mudando a adoção de TI.
- Melhores ferramentas de comunicação e colaboração.
- Formas inovadoras de guardar e compartilhar informação.
- Plataformas e ferramentas sociais.

Software and Services Market Trends

1) DECADE OF PROSPERITY HAS MADE BRAZIL BEING “DESIRED”, WHICH WILL HELP IN THE COMING YEARS

- 2000-2010 was a decade of prosperity for Brazil.
- More than 30% of the population joined the middle class.
- The Brazilian ICT market grew twice the global average over the last decade.
- The ICT market will grow much more than the world average in 2012.
- Most IT firms have growth targets above 10% for 2012.
- Many companies have goals to double the operations in 3 years.

2) FOR THE FIRST TIME, HALF OF THE HOUSEHOLDS IN BRAZIL HAVE AT LEAST ONE PC.

- Approximately 17.6 million computers will be sold in 2012.
- More than three million homes will get their first PC.
- Number of households with at least one PC should reach just over 30 million.

3) IT INNOVATION WILL BRING INNOVATION TO PEOPLE AND COMPANIES AND CONSUMERIZATION WILL TAKE SPACE IN IT COMPANIES.

- Generation of workers in a world dominated by technology is changing the IT adoption.
- Better tools for communication and collaboration.
- Innovative ways to store and share information.
- Platforms and social tools.



- Uso de seus próprios dispositivos móveis.
- A “consumerização” determinará novas dinâmicas corporativas e oportunidades de mercado.
- Nova direção para gerenciamento de dispositivos.
- Expansão de funções de segurança / aplicativos.
- Dispositivos acessados e transportados fora do ambiente de trabalho apresentam risco de perda ou roubo de informações sensíveis das empresas.
- Empresas demandarão cada vez mais soluções para gerenciamento e segurança de dispositivos móveis (smartphones, tablets, notebooks).
- As soluções atuais de segurança não serão suficientes às empresas.
- Políticas de segurança e a educação de funcionários será tão importante quanto o uso de soluções de tecnologia.
- Isoladamente, nenhuma tecnologia conseguirá proteger as empresas 100% contra o vazamento de informações.

4) EXPANSÃO DA REDE MÓVEL ALCANÇARÁ DIMENSÕES CRÍTICAS

- Dados móveis continuarão crescendo a taxas exponenciais.
- Proliferação de Serviços “Machine-to-machine”.
- Pagamento móvel dará os seus primeiros passos.
- Em 2012, os serviços de dados representarão 27% do total do mercado de serviços móveis.
- Brasil dará os primeiros passos para o 4G.
- Algumas operadoras implementarão os primeiros HSPA+, e posteriormente, LTE.
- Ofertas de 4G somente em 2013 e/ou 2014.

5) CLOUD COMPUTING – UM NOVO PATAMAR NA NUVEM PÚBLICA

- É evidente a maturidade e o aumento da confiabilidade do mercado comprador com respeito ao modelo de negócios Cloud Computing.
- As previsões apontam para uma maior qualificação na contratação de serviços de Cloud.
- SaaS (Software como Serviço) trará soluções mais complexas e mais inteligentes como, por exemplo, ERP, CRM, e BI, que deverão praticamente dobrar suas receitas em 2012.
- IaaS (Infraestrutura como Serviço) trará evolução na contratação de “Capacidade de processamento as a Service”, “Rede as a Service” e “Storage as a Service”.
- As operadoras de Telecom estarão entre os grandes players no mercado de Cloud Services.

- *Using their own mobile devices.*
- *The “consumerization” determine new corporate dynamics and market opportunities.*
- *New direction for device management.*
- *Expansion of security functions / applications.*
- *Devices accessed and transported outside the workplace are a risk of loss or theft of sensitive corporate information.*
- *Companies increasingly will demand solutions for managing and securing mobile devices (smartphones, tablets, laptops).*
- *The current security solutions will not be enough for the companies.*
- *Establishing security policies and employee education are as important as the use of technology solutions. No single technology able to protect companies 100% against information leakage.*

4) EXPANSION OF THE MOBILE NETWORK REACH CRITICAL DIMENSIONS

- *Mobile data will continue to grow at exponential rates.*
- *Proliferation of Services “machine-to-machine”.*
- *Mobile payment will your first steps.*
- *In 2012, data services represent 27% of total mobile services market.*
- *Brazil will take the first steps towards 4G.*
- *Some carriers implement the first HSPA + and later LTE.*
- *Offers 4G only in 2013 and / or 2014.*

5) CLOUD COMPUTING - A NEW LEVEL IN THE PUBLIC CLOUD

- *Clear maturity and increased reliability of the buyer market with respect to Cloud Computing model.*
- *Forecasts indicate a higher qualification in hiring Cloud services.*
- *SaaS (Software as a Service) solutions bring smarter and more complex, eg, ERP, CRM, and BI, which should nearly double its revenue in 2012.*
- *IaaS (Infrastructure as a Service) will bring developments in hiring “Processing capacity as a Service”, “Network as a Service” and “Storage as a Service.”*
- *The Telecom operators will be among the major players in the market of Cloud Services.*



6) SERVIÇOS DE DATA CENTER – O CRESCIMENTO CONTINUARÁ ALTO

- Mantendo a tendência dos últimos três anos, Data Center Service se manterá como a área de maior crescimento de receitas no mercado de serviços de TI.
- O crescimento contínuo da demanda ainda será maior que a velocidade de expansão dos provedores atuais em atendê-lo.
- Previsão de um grande aumento na construção de novos Data Centers no Brasil nos anos de 2012 e 2013.
- Aumentará a participação de provedores multinacionais no mercado brasileiro; através da construção de novos sites ou pela aquisição de players nacionais, como ocorreu no ano de 2011.
- O avanço incontestável na compreensão e aceitação do modelo de negócio de Cloud Computing ampliará a contratação de serviços de Data Center pelas pequenas e médias empresas.

7) BIG DATA: UM BIG DESAFIO PARA LIDAR COM DIVERSOS ASPECTOS

- Volume de dados gerados.
- Variedade de fontes dos dados e diversidade do tipo de dado (estruturado, fotos, vídeos, emails, arquivos, geoinformação, planilha, textos, etc.).
- Velocidade de processamento dos dados e disponibilização da informação.
- Valor produzido.
- Muitas empresas não conseguirão avaliar quais aspectos serão mais críticos para o seu negócio e por consequência não terão iniciativas em relação à Big Data.
- Apesar disso, mais da metade das empresas brasileiras de grande porte investirão em soluções de BI em 2012.
- O suporte do fornecedor de tecnologia na identificação, elaboração de um plano de ação e na priorização destas ações será de fundamental importância para o desenvolvimento desse mercado no Brasil.

8) AUMENTO EXPRESSIVO NAS OFERTAS DE APPLIANCES NÃO TERÁ A MESMA CONTRAPARTIDA NA DEMANDA

- O volume de dados a ser analisado tem crescido a ritmos acelerados, o que vem exigindo maior performance das aplicações analíticas. Para atender essa demanda, muitos fabricantes criaram soluções robustas e desenhadas para este único fim.

6) DATACENTER SERVICES - THE GROWTH WILL REMAIN HIGH

- Continuing the trend of the past three years, Data Center Service will continue as the fastest growing area of revenue in the market for IT services.
- The continued growth of demand will still be greater than the expansion of current providers to serve it.
- Forecast a large increase in the construction of new data centers in Brazil in 2012 and 2013.
- Increase the participation of multinational providers in the Brazilian market, by building new sites or the acquisition of national players, as happened in 2011.
- The indisputable advance in the understanding and acceptance of the business model of cloud computing will expand hiring data center services by small and medium enterprises.

7) BIG DATA: A 'BIG' CHALLENGE TO DEAL WITH SEVERAL ASPECTS

- Volume of data generated.
- Variety of data sources and diversity of the type of data (structured, photos, videos, emails, files, geoinformation, spreadsheet, text, etc.).
- Speed data processing and provision of information.
- Value produced.
- Many companies fail to assess which aspects are most critical to their business and therefore will not have initiatives in relation to Big Data.
- Nevertheless, more than half of large Brazilian companies will invest in BI solutions in 2012.
- The tech support provider in identifying, developing an action plan and prioritize these actions will be of fundamental importance for the development of this market in Brazil.

8) SIGNIFICANT INCREASE IN OFFERS OF APPLIANCES WILL NOT HAVE THE SAME CONTRAST IN DEMAND

- The volume of data to be analyzed has been growing at accelerated rates, which has been demanding higher performance analytic applications. To meet this demand, many manufacturers have created robust and designed for this sole purpose.



- Em 2012 a oferta de appliances com funções analíticas será grande, porém com algumas adaptações ao mercado brasileiro, que é sensível a preço. Será necessária uma combinação com menores custos aliados com boa performance para se gerar uma oferta atrativa.
- As parcerias entre empresas fabricantes de hardware + empresas de software + canais especializados em BI se intensificarão para oferecer esta solução.
- Fabricantes estão se estruturando com a abordagem adequada a cada segmento de mercado para formação de parceiros e localização do produto.
- O appliance com predisposição para integrar o legado será um diferencial procurado pelo cliente com interesse nestas soluções.
- O preço de entrada ainda será alto, o que inibirá a adoção massificada da solução.

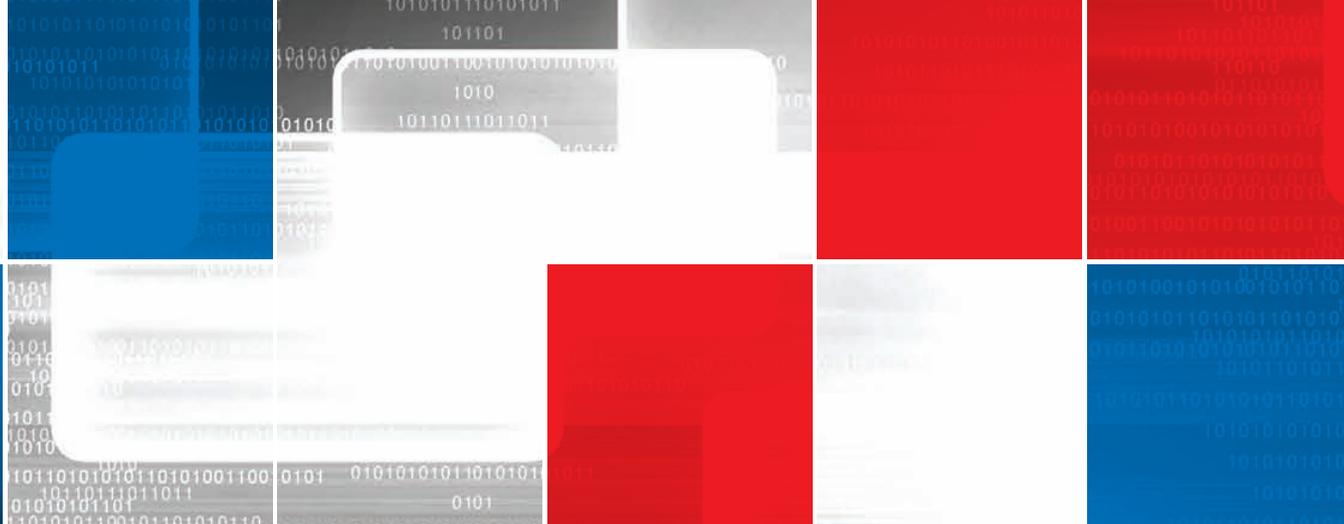
9) OS MERCADOS DE SERVIDORES E STORAGE CRESCERÃO MODESTAMENTE

- Data centers mundiais com presença no Brasil a partir de 2012 começarão a utilizar Hyperscale Servers (Servidores Ultradensos) para reduzir o espaço ocupado e, por consequência, os custos operacionais.
- É esperada a aceleração na adoção de Microservers por pequenas empresas, juntamente com a aquisição de sistema operacional, para a profissionalização do ambiente de TI.
- Com a redução do preço dos equipamentos externos de armazenamento de dados, as pequenas empresas começarão a ter acesso a soluções mais robustas e confiáveis.
- Haverá uma intensificação de parcerias com canais de distribuição e de vendas de soluções de armazenamento para atender regiões do país ainda sem representantes dos grandes fabricantes.
- Aumentará o interesse por soluções (hardware + software) de storage para otimizar o espaço em disco ocupado por dados, bem como a necessidade de prover segurança com criptografia em disco.
- A criação do centro de transmissão digital exigida pela FIFA será um dos grandes impulsionadores no aumento das vendas de servidores e storage para abastecer as centrais de monitoramento das cidades que terão de armazenar e processar uma grande quantidade de imagens.

- *In 2012 the supply of appliances with analytical functions will be great, but with some adjustments to the Brazilian market. The Brazilian market is price sensitive and will require a combination with lower costs combined with good performance to generate an attractive offer.*
- *The partnerships between manufacturers of hardware + software companies specialized in BI + channels will intensify to offer this solution.*
- *Manufacturers are being structured with the right approach to each market segment for training partners and product localization.*
- *The appliance predisposed to integrate legacy will be a differential sought by client interest in these solutions.*
- *The entry price is still high, which inhibit the mass adoption of the solution.*

9) THE SERVER AND STORAGE MARKETS GROW MODESTLY

- *Datacenters with global presence in Brazil from 2012 will start using Hyperscale Servers 'Ultra Dense Servers' to reduce the space occupied and therefore operating costs.*
- *It is expected to accelerate the adoption of Microservers by small businesses, along with the acquisition of the operating system, for the professionalization of the IT environment.*
- *With the price reduction equipment external data storage, small businesses will begin to have access to more robust and reliable solutions.*
- *There will be an intensification of partnerships with distribution channels and sales of storage solutions to meet the country's regions still without representatives of major manufacturers.*
- *Increase the interest for solutions (hardware + software) of storage to optimize the disk space occupied by the data as well as the need to provide security with disk encryption.*
- *The creation of digital broadcast center required by FIFA will be a major driver in increased sales of servers and storage to supply the central monitoring of the cities that need to store and process a large amount of images.*



10) O IMPACTO DA COPA NOS INVESTIMENTOS EM TI SÓ SERÁ SENTIDO COM MAIS INTENSIDADE EM 2013

- Menos de 5% das instituições públicas terão a Copa como prioridade de TI em 2012.
- As maiores oportunidades em 2012 estarão nos mercados de equipamentos e serviços de telecomunicações.
- Em TI, o Governo irá priorizar e estimular a adoção de soluções inteligentes voltadas para três pilares básicos:
- Transporte (previsão de tráfego, otimização da malha e melhoria da experiência do usuário).
- Segurança (análise, antecipação e prevenção de crimes).
- Energia (otimização de desempenho, prevenção de falhas, gerenciamento do consumo).

10) THE IMPACT OF THE WORLD CUP IN IT INVESTMENTS WILL ONLY BE FELT MORE INTENSELY IN 2013

- Less than 5% of public institutions like the World Cup will have IT priority in 2012.
- The biggest opportunities in 2012 will be in the markets for telecommunications services and equipment.
- In IT, the Government will prioritize and encourage adoption of smart solutions focused on three basic pillars:
- Transportation (traffic forecast, the mesh optimization and improvement of the user experience).
- Security (analysis, anticipation and prevention of crime).
- Energy (performance optimization, fault prevention, management of consumption).

O Mercado Brasileiro de Software e Serviços – 2011 (Us\$ Milhões) / Brazilian Software and Services Market – 2011 (Us\$ Million)

Divisão por Origem do Software/Serviço / Market by Origin

Origem <i>Origin</i>	Volume <i>Volume</i>	Participação <i>Share</i>	2011 / 2010
Produção Local / <i>Domestic Production</i>	1.240	19,7%	+21,5%
Produção Local para Exportação / <i>Domestic Production for Export</i>	123	1,9%	+11,8%
Desenvolvido no Exterior / <i>Foreign Production</i>	4.937	78,4%	+12,7%
Sub Total Software / <i>Software Subtotal</i>	6.300	100%	+14,3%
Produção Local Sob Encomenda / <i>Custom Developed Software</i>	1.496	9,1%	+21,6%
Serviços Mercado Local / <i>Services Domestic Market</i>	11.737	78,4%	+10,7%
Serviços Exportação / <i>Services Export</i>	1.834	12,0%	+12,5%
Desenvolvido no Exterior / <i>Foreign Production</i>	73	0,5%	+7,3%
Sub Total Serviços / <i>Services Subtotal</i>	15.140	100%	+11,9%
Total de Software e Serviços / <i>Software and Services Total</i>	21.440	---	+12,6%

Segmentação do Mercado Brasileiro de Software e Serviços / *Software and Services Brazilian Market Segmentation*

Segmento <i>Segment</i>	Volume <i>Volume</i>	Participação <i>Share</i>	2011 / 2010
Aplicativos / <i>Applications</i>	2.486	39,5%	+48,2%
Ambientes de Desenvolvimento / <i>Development Enviroments</i>	1.743	27,7%	+6,0%
Infra-estrutura e Segurança / <i>Infrastructure and Security</i>	1.948	30,9%	-6,4%
Software para Exportação / <i>Exportation Software</i>	123	1,9%	+11,8%
Sub Total Software / <i>Software Subtotal</i>	6.300	100%	+14,3%
Outsourcing / <i>Outsourcing</i>	4.763	31,5%	+114,9%
Suporte / <i>Support</i>	3.043	20,1%	-3,1%
Integração de Sistemas / <i>System integration</i>	2.152	14,2%	-33,8%
Serviços para exportação / <i>Exported Services</i>	1.834	12,1%	+12,5%
Software Sob Encomenda / <i>Custom Developed Software</i>	1.496	9,9%	+21,6%
Consultoria / <i>Consultancy</i>	1.455	9,6%	-14,7%
Treinamento / <i>Training</i>	397	2,6%	-12,7%
Sub Total Serviços / <i>Services Subtotal</i>	15.140	100%	+11,9%
Total de Software e Serviços / <i>Software and Services Total</i>	21.440	---	+12,6%

Segmentação do Mercado Comprador de Software (Doméstico) / *Software User Segmentation (domestic)*

Segmento Vertical <i>Vertical Segment</i>	Volume <i>Volume</i>	Participação <i>Share</i>	2011 / 2010
Finanças / <i>Finances</i>	1.916	24,9%	+11,7%
Serviços e Telecom / <i>Services and Telecom</i>	1.898	24,7%	+22,3%
Indústria / <i>Industry</i>	1.438	18,7%	+9,2%
Governo / <i>Government</i>	755	9,8%	+15,7%
Comércio / <i>Commerce</i>	528	6,9%	+17,6%
Óleo e Gás / <i>Oil and Gas</i>	422	5,5%	+19,8%
Agroindústria / <i>Agricultural Industry</i>	205	2,7%	+17,1%
Outros / <i>Others</i>	511	6,6%	+21,3%
Total	7.673	100%	+15,7%

Nota : nesta tabela estão considerados os valores relativos ao software standard e software sob encomenda / *Note: this table only consider the figures for Standard Software and Custom Developed Software*

Segmentação do Mercado de Software – Divisão por Plataforma de Utilização / *User Platform*

Software <i>Software</i>	Volume <i>Volume</i>	Participação <i>Share</i>
Plataforma Alta (Main Frames, AS 390, AS 340) / <i>High Platform</i>	436	7%
Plataforma Baixa (Desk Tops, Lap Tops) / <i>Low Platform</i>	5.741	93,0%
Total	6.177	100%

Nota : nesta tabela não estão considerados os valores relativos ao software sob encomenda e software para exportação / *Note: this table does not consider the figures for Custom Developed Software and export software*

Metodologia

As pesquisas foram baseadas em metodologia da IDC já consagrada mundialmente, de forma que os resultados deste estudo apresentem total concordância com as tendências regionais e globais. A metodologia de levantamento das informações consistiu em:

DADOS GLOBAIS

A IDC utilizou-se da consolidação trimestral dos dados realizada em 50 escritórios divididos em seis regiões mundiais. Estes dados são consolidados no estudo “Black Book” que congrega informações gerais dos mercados de Tecnologia da Informação nestes países. Essas informações são atualizadas trimestralmente. O presente estudo está baseado nos dados relativos a Q4 – 2011 do “Black Book” IDC.

ENTREVISTAS COM FORNECEDORES DE SOFTWARE

Para este projeto, a IDC utilizou informações coletadas junto a fornecedores de produtos de software, dentre os quais multinacionais que atuam no mercado brasileiro. Os dados de dimensionamento de mercado (exceto exportações de software) derivam desta pesquisa primária. As entrevistas foram realizadas pessoalmente e via telefone. Os interlocutores são analistas ligados à área de software na IDC Brasil.

ENTREVISTAS COM DESENVOLVEDORES

A IDC entrevistou empresas que trabalham com desenvolvimento de software produzindo programas customizados e parametrizáveis. Estas empresas são. Geralmente, classificadas como ISVs locais (Local Independent Software Vendors). Para a IDC, o universo de empresas ligadas ao desenvolvimento de software próprio é formado por cerca de 2.000 empresas, garantindo que a amostra possui significância estatística adequada para representar o universo considerado. Também foram realizadas entrevistas com empresas que exportam software e serviços relacionados, no mesmo período em que ocorreu o acesso aos fornecedores de software locais e multinacionais.

ENTREVISTAS COM USUÁRIOS DE TI

A IDC também utilizou informações coletadas junto a empresas usuárias de TI.

SEGMENTOS NÃO PESQUISADOS

Alguns segmentos do setor de software e serviços não foram pesquisados em detalhe, para efeito deste trabalho. São eles:

- **Software Embarcado** – software integrado a equipamentos, constituindo-se numa solução completa de hardware, tais como centrais telefônicas, celulares, máquinas e equipamentos de automação industrial, entre outros.
- **Software OEM** – as licenças OEM referentes a sistemas operacionais para equipamentos de grande porte não foram consideradas.
- **Software para Uso Próprio** – software desenvolvido dentro de empresas, para uso próprio e que são eventualmente distribuídos a terceiros sem envolvimento comercial.
- **Firmware** – programas em linguagem básica integrados ao hardware.
- **BPO** – serviços prestados por fornecedor externo à organização, que compreendem a transferência do gerenciamento e execução de processos de trabalho ou função de negócio completa.

TAXA DE ONVERSÃO DOLAR

Para este estudo foram adotadas as seguintes taxas de conversão para o dólar médio anual: 2010 – 1,767 e 2011 - 1,674 R\$/ Us\$

Methodology

The surveys were based on the IDC methodology, already reconized worldwide, such that this study's results were fully compliant with regional and global trends. The methodology for gathering information consisted of:

GLOBAL DATA

IDC used the quarterly consolidation of data conducted in 50 offices divided into six world regions. This data is consolidated in the “Black Book” study that gathers general information on Information Technology in these countries. This information is updated quarterly. The present study is based in data relative to Q4 – 2010 from the IDC “Black Book”.

INTERVIEWS WITH SOFTWARE SUPPLIERS

For this project, IDC used information collected from software product suppliers, among which multinationals operating in the Brazilian market. The market sizing data (except for software exports) was obtained from this preliminary survey. The interviews were conducted personally and by phone. The interlocutors are analysts of IDC Brazil.

INTERVIEWS WITH DEVELOPERS

IDC interviewed companies that work with software development, producing customized and parameterizable products. These companies are usually classified as local ISVs (Local Independent Software Vendors). For IDC, the universe of companies linked to own software development is around 2.000 companies, guaranteeing that the sample has adequate statistical significance to represent the universe considered. Also, interviews were conducted with companies that export software and services, during the same period in which the local and multinational software suppliers were accessed.

INTERVIEWS WITH IT USERS

IDC also collected data by interviewing heavy users of information technology.

SEGMENTS NOT SURVEYED

Some segments of the software and services sector were not surveyed in detail for purposes of this work, namely:

- **Embedded Software** – software integrated to equipments constituting a complete hardware solution, such as telephone central offices, cell phones, industrial automation machinery and equipments, among others.
- **OEM Software** – OEM (Original Equipment Manufacturer) licenses of operating systems for large equipments were not considered.
- **Software for Internal Use** – software developed inside the company, for own use and, eventually, distributed to third parties without commercial involvement.
- **Firmware** – programs in basic computer language integrated to the hardware.
- **BPO** – services provided by a supplier external to the organization, comprising transfer of management and execution of work processes or complete business function.

DOLAR EXCHANGE RATE

For the purpose of this study, the anual médium Exchange rate adopted was: 2010 – 1,767 R\$ / Us\$ and 2011 - 1,674 R\$/ Us\$

Definições

A seguir algumas definições adotadas neste trabalho:

QUANTO À SEGMENTAÇÃO DO MERCADO:

- **Aplicativos:** estão incluídos nesta segmentação os pacotes de aplicativos para consumidores, aplicativos comerciais, aplicativos industriais e programas específicos para automação de processos industriais ou de negócios.
- **Software de Desenvolvimento e Implementação de Aplicações:** segmento conhecido por “middleware”, no qual estão incluídos os programas para gerenciar e definir os dados que serão mantidos em um ou mais bancos de dados, ferramentas de desenvolvimento, ferramentas de BI, entre outros.
- **Software de Infra-estrutura:** é dividido em 5 categorias primárias, que são software de gerenciamento de sistemas e redes, software de segurança, software de storage e backup, software de rede e software de sistemas operacionais.
- **Consultoria:** serviços de consultoria e aconselhamento relativos à Tecnologia da Informação.
- **Integração de Sistemas:** compreende o planejamento, design, implementação e gerenciamento de soluções de TI para atender a especificações técnicas definidas pelo cliente, para atender suas necessidades de negócios.
- **Outsourcing:** atividade na qual um provedor de serviços externo à organização assume a responsabilidade pelo gerenciamento e operação de parte ou toda infra-estrutura de TI do cliente, inclusive redes, comunicação, manutenção e operação de sistemas e aplicativos, entre outros.
- **Suporte:** serviços relacionados à instalação, customização e configuração de software, assim como serviços de suporte técnico aos usuários.
- **Treinamento:** processo de capacitação de funcionários ou clientes, relacionado ao desenvolvimento, administração ou utilização de TI.

QUANTO À CLASSE DO SOFTWARE:

- **Software Standard:** produtos que podem ser instalados pelo próprio usuário, sem necessidade de serviços adicionais. Neste mercado encontram-se sistemas operacionais, suítes de produtividade, produtos de consumo de entretenimento e colaboração, entre outros.
- **Software Sob Encomenda:** sistemas desenvolvidos de acordo com as especificações de um único usuário e que vão atender apenas às necessidades daquele usuário.

- **Serviços:** são os serviços técnicos agregados ao software, tais como consultoria, treinamento, suporte, data-entry, processamento de dados, desenvolvimento e manutenção de conteúdo de páginas da internet, etc.

QUANTO À SEGMENTAÇÃO DO MERCADO COMPRADOR:

- **Indústria:** inclui todas as empresas de manufatura, sejam de manufatura discreta ou de transformação.
- **Comércio:** inclui todas as empresas que atuem no comércio, varejo, ou distribuição.
- **Agroindústria:** inclui empresas fabricantes de maquinário agrícola, adubos e fertilizantes, usinas e cooperativas, empresas de trading, exportação de carnes e processamento de alimentos.
- **Governo:** instituição voltada à administração pública, seja em nível municipal, estadual ou federal.
- **Finanças:** engloba empresas públicas e privadas, bancos, empresas de seguros, cartões de crédito, corretora de valores e todas as outras instituições financeiras.
- **Serviços:** empresas da área de saúde, transportes, educação, turismo, entretenimento e demais serviços.
- **Óleo & Gás:** empresas públicas e privadas relacionadas ao setor óleo, gás e mineração.
- **Outros:** estão incluídas as organizações dos setores de comunicações, utilidades e o mercado doméstico.

OUTRAS DEFINIÇÕES:

- **SOA** - Service Oriented Architecture (plataformas de TI orientadas para serviços)
- **ISO** - International Organization for Standardization
- **ITIL** - Information Technology Infrastructure Library
- **VoIP** - Voice over Internet Protocol
- **OEM** - Original Equipment Manufacturer
- **BPO** - Business Process Outsourcing (Terceirização de Processos de Negócios)
- **M&A** – Merge and Acquisition (Fusões e Aquisições)
- **MVNO** – Mobile Virtual Network Operators (Operadores de Redes Virtuais Móveis)

Definitions

Below are some definitions adopted in this report:

REGARDING MARKET SEGMENTATION:

- **Applications:** included in this segmentation are applications for consumers, commercial application, industrial applications and specific programs for industrial or business process automation.
- **Application Development and Deployment Software:** Segment known as “middleware”, in which are included programs to manage and define data that will be kept in one or more databases, development tools, BI tools, among others.
- **Infrastructure Software:** is divided into 5 primary categories: management software for systems and networks, security software, storage and backup software and operating system software.
- **Consultancy:** Consultancy and advisory services pertaining to Information Technology.
- **System Integration:** Comprises planning, design, implementation and management of IT solutions to meet technical specifications defined by the customer to meet its business needs.
- **Outsourcing:** Activity in which a service provider external to the organization assumes responsibility for the management and operation of all or part of the customer’s IT infrastructure, including networks, communication, maintenance and operation of systems and applications, among others.
- **Support:** Services related to software installation, customization and configuration, as well as technical support services to users.
- **Training:** Process of empowering employees or customers, related to IT development, administration or utilization.
- **Services:** are technical services added to the software, such as consultancy, training, support, data entry, data processing, development and maintenance of internet page content, etc.

REGARDING BUYER MARKET SEGMENTATION:

- **Industry:** includes all manufacturing companies, whether discrete manufacturing or conversion.
- **Trade:** includes all companies working in trade, retail, or distribution.
- **Agricultural Industry:** includes manufacturing companies of agricultural machinery, composts and fertilizers, plants and cooperatives, trading companies and food processing.
- **Government:** institution directed toward public administration, whether at municipal, state or federal level.
- **Finances:** includes public and private companies, banks, insurance companies, credit cards, value broker and all other financial institutions.
- **Services:** health, transport, education, tourism, entertainment and other services.
- **Oil & Gas:** public and private companies related to the oil, gas and mining sector.
- **Other:** included are organizations from the communication, utilities and domestic market sectors.

OTHER DEFINITIONS:

- **SOA** - Service Oriented Architecture
- **ISO** - International Organization for Standardization
- **ITIL** - Information Technology Infrastructure Library
- **VoIP** - Voice over Internet Protocol
- **OEM** - Original Equipment Manufacturer
- **BPO** - Business Process Outsourcing
- **M&A** – Merge and Acquisition
- **MVNO** – Mobile Virtual Network Operators

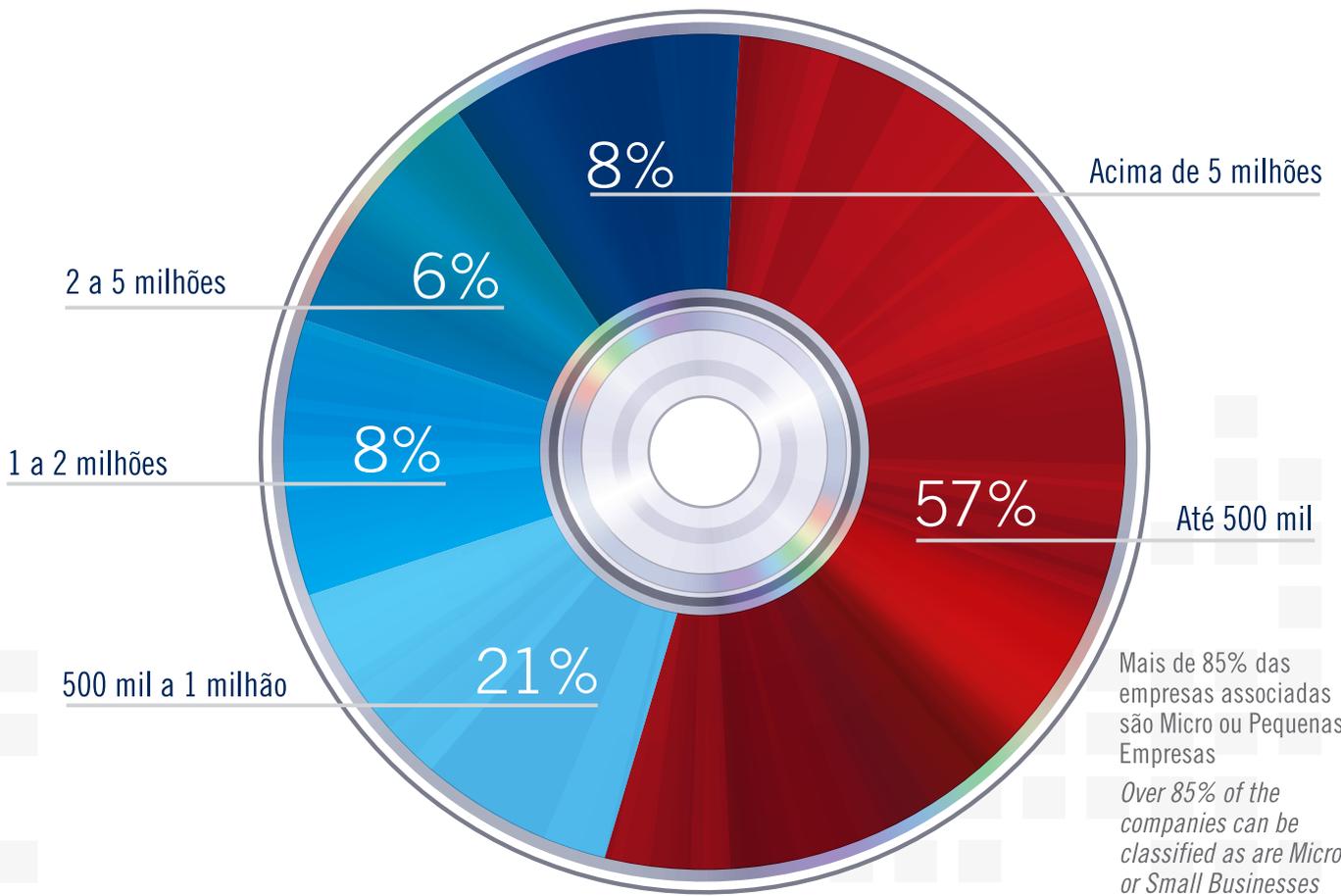
REGARDING SOFTWARE CLASS:

- **Standard Software:** products that can be installed by the user itself, without need of additional services. In this market we have operating systems, productivity suites, entertainment and collaboration consumer products, among others.
- **Custom Developed Software:** systems developed according to the specifications of a single user and that will meet the needs of that user alone.



1.438 Associados (*) – *Member Companies*
14 Bilhões de Dólares / *Billion dollars*
100.000 Empregos Diretos / *Direct Jobs*
 (*) 518 conveniados Acate

DISTRIBUIÇÃO POR FATURAMENTO - US\$
ANNUAL REVENUE DISTRIBUTION - US\$



DISTRIBUIÇÃO POR ÁREA DE ATUAÇÃO
DISTRIBUTION PER EXPERTISE AREAS





Como porta voz e principal associação de um dos setores mais promissores da economia atual, a ABES, Associação Brasileira das Empresas de Software, tem como missão orientar, conectar, proteger e desenvolver o setor de software brasileiro. Desde sua fundação, em 1986, mantém ao alcance das empresas filiadas serviços associativos que dão suporte e ajudam a conquistar clientes, reduzir custos, reter talentos e a ter cada vez mais destaque nos mercados que atuam. Hoje, com associados em 21 estados, que representam 85% do mercado de software brasileiro, somam aproximadamente 1.420 empresas, geram mais de 100 mil empregos diretos e faturam cerca de 7,5 bilhões de dólares/ano, a ABES tem ainda mais responsabilidade e um compromisso inadiável: **O FUTURO.**

**FILIE-SE E PARTICIPE DESTA HISTÓRIA
DE PROGRESSO E DESENVOLVIMENTO.**

ABES
SOFTWARE

**ORIENTAR
CONECTAR
PROTEGER
DESENVOLVER**

**ABESRELACIONAMENTO@ABES.ORG.BR
(11) 2161-2833 | WWW.ABES.ORG.BR**

ABES SOFTWARE

Associação Brasileira das Empresas de Software

Av. Ibirapuera, 2907 - 8º andar - Cj. 811

São Paulo | SP | Brasil - CEP: 04029-200



Utilize este QR Code
para fazer o download
da versão em PDF
desta publicação.



Tel.: +55 11 2161-2833

De segunda a sexta, das 8h às 18h

abesrelacionamento@abes.org.br

www.abes.org.br