

IBM começa a vender software na loja de aplicativos do Uol

Objetivo da parceria é aproximar gigante de clientes com faturamento de até R\$ 10 milhões; expectativa do site é que a loja represente 25% do faturamento do Uol Diveo até o fim do ano

Carolina Pereira

cpereira@brasileconomico.com.br

Depois de anunciar em agosto do ano passado o lançamento da loja on-line de software voltada para micro e pequenas empresas, o Uol agora fecha parceria com uma fornecedora de peso interessada em se aproximar deste mercado: a IBM. Em um modelo inédito para a multinacional no Brasil, o Uol passa a comercializar sistemas como de banco de dados e plataforma para desenvolvimento de aplicativos baseados no modelo de software como serviço, formato no qual o cliente paga mensalmente pelo uso dos sistemas.

A nova parceria é parte da estratégia do Uol para aumentar a receita vinda da loja de aplicativos. Atualmente, 15% do faturamento do Uol Diveo é proveniente da loja, mas a expectativa é que este percentual chegue a 25% em 2011, de acordo com Vinícius Pessin, diretor da empresa.

A divisão, que era chamada de Uol Host, mudou de nome neste mês por conta da compra da americana Diveo, em dezembro do ano passado. De acordo com dados da consultoria de mercado Frost & Sullivan e Flow Research, a empresa passa a ser a maior companhia brasileira de serviços de dados e infraestrutura de TI com seis data centers próprias (quatro no Brasil e dois na Colômbia). O Uol Diveo tem cerca de 3 mil clientes no país e mais de 1,1 mil funcionários.

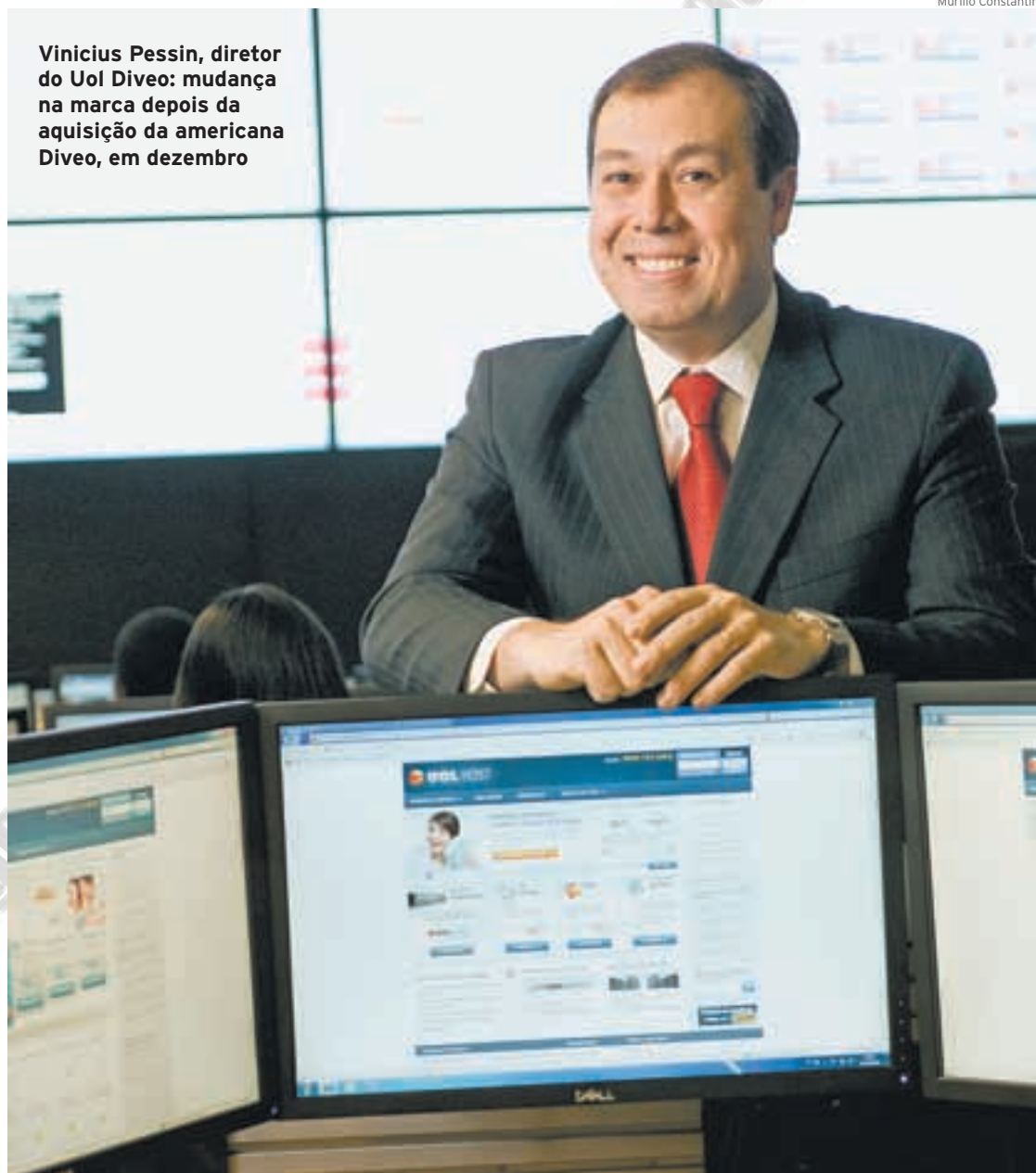
Para a IBM, a parceria é uma oportunidade de se aproximar das empresas de pequeno porte, que são o público-alvo da loja de software do Uol. Segundo Pessin, atualmente todos os clientes da loja têm faturamento abaixo de R\$ 10 milhões. “Queremos entrar em um segmento que com a nossa força tradicional não conseguiríamos”, diz José Carlos Duarte, diretor de tecnologia da IBM. O executivo afirma, ainda, que “a forma de prover TI está mudando bastante” e é preciso se

“

Queremos entrar em um segmento que com a nossa força tradicional não conseguiríamos. A forma de prover tecnologia está mudando bastante

José Carlos Duarte,
diretor de tecnologia da IBM

Vinícius Pessin, diretor do Uol Diveo: mudança na marca depois da aquisição da americana Diveo, em dezembro



adaptar aos novos modelos de venda. A principal mudança é a venda do software como se fosse um serviço, sem pagamento de licença e acessível pela internet, como acontece na loja do Uol. Dessa forma, é possível comprar o pacote de sistemas da IBM por R\$ 199 mensais, valor que não é atingido no modelo convencional de venda.

Shopping sem bandeira

“O objetivo da loja do Uol é ser um shopping sem bandeira que

não privilegia nenhuma marca”, afirma Pessin. A loja já vendeu para 172 clientes e tem entre os parceiros empresas como Totvs e Microsoft.

Até o último balanço divulgado pelo Uol, referente ao terceiro trimestre de 2010, a receita do Uol Diveo era incluída na receita de serviços da empresa, que também engloba outras fontes de renda como o site Metade Ideal, PagSeguro e outros. No período, o valor foi de R\$ 284,9 milhões. ■

LOJA DE APLICATIVOS

15%

É quanto a loja de aplicativos representa na receita do Uol Diveo atualmente.

RECEITA

R\$ 284,9 mi

Foi a receita da área de serviços do Uol, que inclui a loja de software, no terceiro trimestre.