

Eduardo Antônio Kalache
Luiz Sérgio Chame
Manoel M. da Costa Braga Neto

Ana Claudia Ferreira França Correa
Rodrigo A. Kalache de Paiva
Rafaela Faroni Ganem
Yamba Souza Lanna
André Alves de Almeida Chame
Juliana Dinis da Costa Braga
André Dinis Angelo
Rodrigo Barbosa Leite
André R. Salomonde Pinho
Fernando M. Kalache
Marcelo Dinis da Costa Braga
Gustavo S. Almeida
Carlos Fernando Filgueiras M. da Silva
Julyana Lunes Pinho de Queiroz
Lys Miranda Alves
Luciana Ferreira Cuquejo
Pollyanna Serrão B. Almeida
Maria Julia Cecchi Soares
Camilla Viana de Freitas
Natalia Waked Furtado
Eduardo M. Kalache
João Luiz Baltasar Jardim
Luiz Philippe Tenuta
Lara Reis
Cecilia A. Costa Braga
Gabriella Costa

Exma. Sra. Dra. Juíza de Direito da 3ª Vara de Falências e Recuperações Judiciais da
Comarca da São Paulo

Processo nº 1068760-43.2021.8.26.0100

ALCATEIA ENGENHARIA DE SISTEMA LTDA., empresa EM RECUPERAÇÃO JUDICIAL perante este MM. Juízo, vem, por seus advogados abaixo assinados, conforme discutido em Assembleia Geral de Credores, requerer a V. Exa. a juntada aos autos do **Aditivo ao Plano de Recuperação Judicial** em anexo, com a atualização das propostas e demais exclusões/ajustes na esteira das negociações atualmente em andamento com os credores e das sugestões informadas pelo i. AJ, sendo que, sobretudo tratando-se ainda

de uma proposta em negociação, naquilo que se relaciona ou tem impacto sobre os critérios de pagamento acredita e espera a Recuperanda na melhor e definitiva avaliação da competente AGC para sua fixação em concreto.

Termos em que,

Pedem juntada e deferimento.

Rio de Janeiro, 23 de agosto de 2022.



CECILIA A. COSTA BRAGA
OAB/RJ 217.683



JULYANA IUNES PINHO DE QUEIROZ
OAB/RJ 149.932



YAMBA SOUZA LANINA
OAB/RJ 93.039

1º ADITIVO

PLANO DE RECUPERAÇÃO JUDICIAL

ALCATEIA ENGENHARIA DE SISTEMAS LTDA

(Processo nº 1068760-43.2021.8.26.0100)



AGOSTO/2022

0

I. CONSIDERAÇÕES INICIAIS

Diante da melhora do mercado de informática após a fase mais aguda da Pandemia, o recebimento de créditos de impostos e a projeção de impostos a receber ainda neste ano, a Recuperanda analisou a possibilidade de melhorar as condições de pagamento aos credores, buscando conciliar sua atual capacidade de pagamento com as demandas recebidas destes, e por esse motivo pediu suspensão da Assembleia Geral de Credores para revisão do plano originalmente apresentado, pelo o que serve o presente instrumento para incorporar as **ALTERAÇÕES AO PLANO DE RECUPERAÇÃO JUDICIAL** abaixo especificadas.

II – DAS PREMISSAS DO PLANO

Relativamente ao **item nº 3.2 do PRJ (Premissas do Plano)** o presente aditivo tem por finalidade alterar e consolidar em total substituição as disposições do referido item, conforme a seguinte redação:

3.2. Premissas do Plano

O presente Plano de Recuperação Judicial leva em conta a capacidade da empresa de manter seus clientes. As projeções estão fundamentadas na base de clientes atuais, hoje temos uma ampla carteira de clientes com atuação em todo território nacional. Além disso, continuamos a ser um distribuidor com um excelente atendimento, com uma logística eficaz e ERP (Enterprise Resource Planning ou Sistema de Gestão Empresarial) diferenciado no mercado em que atuamos.

As reduções de custo, da estrutura física e os investimentos internos em tecnologia mostram que há um cenário rico para obtenção de novos clientes, considerando a aplicação das melhores práticas de Marketing Digital.

É imperioso alcançar o pleno saneamento da Recuperanda e remodelar a sua estrutura operacional para permitir a sua regular atuação no mercado, eliminando toda e qualquer



restrição de crédito decorrente das dívidas submetidas ao plano para fins de obtenção de novos recursos e financiamentos indispensáveis à continuação de sua atividade, ficando estabelecido que:

a. Elege-se como meio de recuperação judicial, na forma do artigo 50, IX da Lei 11.101/05, a NOVAÇÃO, tal como prevista no artigo 360, I e seguintes do Código Civil brasileiro, implicando a aprovação do Plano em plena novação das dívidas a ele submetidas, ficando a Recuperanda autorizada a requerer e promover a baixa de toda e qualquer ação ou restrição cadastral de crédito relativa a dívidas e títulos sujeitos ao Plano, com a liberação das eventuais constrições já efetivadas, a fim de permitir e viabilizar a regularidade das operações da Empresa.

b. Para plena e adequada execução do Plano, considerando o que acima descrito e a expressa eleição da novação civil como meio de recuperação judicial na forma do artigo 50, IX da Lei no 11.101/05 e 360, e seguintes do Código Civil brasileiro, as novas disposições do Plano terão plena repercussão sobre as obrigações dos eventuais coobrigados a qualquer título, liberando as obrigações não expressamente renovadas, respeitadas as disposições do artigo 61, § 2o da Lei no 11.101/2005.

c. A todos os créditos decorrentes de operações de fomento de qualquer natureza, comercial ou financeiro, realizadas após a distribuição do pedido de Recuperação Judicial será assegurada a condição de crédito extraconcursal para os fins dos privilégios na ordem de pagamento previstos nos artigos 67 e 84 da Lei 11.101/05.

d. As disposições do presente plano, uma vez aprovado na forma legal e devidamente homologado, vincula e obriga a Recuperanda e todos os credores sujeitos à recuperação judicial, seus herdeiros e sucessores a qualquer título.

e. Os prazos e demais disposições acerca do pagamento aos credores contarão a partir da homologação conforme definido no item 2 deste Plano de Recuperação Judicial.

f. Sobrevindo Fato Relevante, inclusive que impacte as premissas e projeções econômicas do Plano, que deverá ser comunicado por escrito ao Administrador Judicial, o plano poderá, conforme proposição da Recuperanda, ser aditado ou modificado a qualquer tempo,



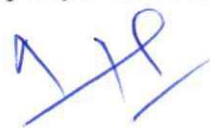
mediante deliberação e aprovação pelos Credores sob os mesmos critérios legalmente previstos para a aprovação do plano original.

g. Consideram-se credores sujeitos à recuperação judicial todos aqueles detentores de créditos decorrentes de quaisquer obrigações, atos ou fatos anteriores à data de distribuição deste processo, quer os já líquidos quer os que ainda se encontrem ilíquidos nesta data, que deverão ser igualmente pagos nos termos deste PRJ quando tomados definitivamente líquidos.

h. Caso sejam incluídos novos Créditos na Lista de Credores após o trânsito em julgado da decisão que homologar o Plano de Recuperação Judicial, o seu pagamento ocorrerá sempre em conformidade com as regras de sua respectiva classe, sendo que os prazos para escolha de opção e os de pagamento serão contados a partir de sua respectiva inclusão definitiva na relação de credores.

i. Quando a Recuperanda, a qualquer tempo, de um lado, possuir débitos com determinado(s) Credor(es), bem como, por outro lado, possuir crédito contra este(s) mesmo(s) Credor(es), poderá optar pela compensação de tais créditos e débitos. Se nesta compensação ainda restar débito a ser quitado pela Recuperanda, tal débito será pago no fluxo de pagamento de sua respectiva categoria, respeitando integralmente os demais termos deste Plano de Recuperação Judicial.

j. Caso se faça necessário viabilizar ou incrementar as receitas operacionais com vias à preservação do regular pagamento das obrigações assumidas neste plano, e/ou diante da constatação de interesse por parte de outros agentes de mercado na aquisição de unidades produtivas da Recuperanda, em conjunto ou separadamente, fica autorizada a criação de uma ou mais Sociedades Subsidiárias ou UPI's (Unidades Produtivas isoladas) para transferência da respectiva operação a ser a esta vinculada com seus correspondentes atestados e certificados técnicos quando for o caso. Referidas sociedades poderão ser operadas pela própria Recuperanda ou ser destinadas à venda dentro do modelo previsto na Lei 11.101/05. A fixação do preço e condições de venda poderão se dar por qualquer das modalidades previstas nos artigos 60, 60-A e seus parágrafos, 141, 142 e 143, e seus incisos e parágrafos combinados, da Lei 11.101/05, dando-se sempre prévia ciência aos credores. Recursos oriundos de eventual venda de ativos serão destinados à operação da Recuperanda e aos



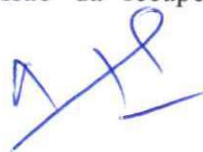
Credores, conforme definido por ocasião da formatação da UPI respeitado sempre um mínimo de 30% (trinta por cento) para aceleração do pagamento aos Credores.

k. A Recuperanda poderá, a seu critério e independentemente de qualquer nova autorização, a qualquer momento, devendo apenas comunicar previamente o Administrador Judicial e o Juízo da Recuperação, realizar quaisquer operações de reorganização societária, inclusive fusões, incorporações, cisões, transformações e dissoluções, dentro do seu grupo societário ou com terceiros, ou promover a transferência de bens entre sociedades do mesmo grupo societário, bem como para fundos de investimentos previstos na legislação em vigor, desde que tais operações não resultem em: (i) descumprimento das obrigações da Recuperanda assumidas neste PRJ; ou (ii) aumento injustificado do endividamento total da Recuperanda.

l. A Recuperanda poderá buscar novos recursos, por meio da celebração de financiamentos ou aumento de capital, durante o cumprimento deste PRJ, de modo a melhor estruturar os mecanismos de recuperação previstos para a Recuperanda, inclusive com oneração de seus ativos e ou compartilhamento de garantia, caso necessário.

m. Os pagamentos serão efetuados, sempre, até o último dia do mês de vencimento mediante crédito em conta corrente do respectivo credor, preferencialmente por meio eletrônico. O credor deverá indicar à Recuperanda, com cópia ao administrador judicial, até 15 (quinze) dias após a decisão de homologação do plano e através dos e-mail's credoresrj@alcateia.com.br e alcateia@brasiltrustee.com.br, a respectiva conta bancária para depósito, valendo o comprovante de depósito e/ou transferência bancária como recibo de quitação do aludido pagamento. Caso o Credor não indique a conta corrente para recebimento, o valor do crédito seguirá na gestão de caixa e giro da Recuperanda até a efetiva indicação da conta corrente sem que isso implique em descumprimento de qualquer obrigação, passando a correr a partir desta indicação os prazos de pagamento previstos neste Plano para este respectivo Credor.

n. Com base nas disposições do artigo 190 do Código de Processo Civil, combinado com as regras do parágrafo 2º do artigo 189 e artigo 61 da Lei 11.101/05, fica expressamente convenionado que, *mediante homologação judicial*, o processo de Recuperação Judicial da Alcateia será mantido até que sejam cumpridas todas as obrigações previstas neste Plano que se vencerem até 12 (doze) meses depois da concessão da recuperação judicial, independentemente dos seus períodos de carência.



o. Qualquer credor por fato gerador posterior à data de distribuição deste processo de Recuperação Judicial, ou assim entendido como extraconcursal por qualquer motivo, poderá, a qualquer tempo e por sua livre iniciativa, mediante comunicação formal à Recuperanda de seu interesse, aderir ao presente Plano e processo de Recuperação Judicial, como se credor concursal fosse, na condição de Credor Aderente, passando a vincular-se em caráter definitivo e exclusivo aos termos de pagamento deste Plano.

p. Eventuais cobranças por redirecionamento de obrigações de terceiros, quando efetivamente reconhecidas como de responsabilidade da Recuperanda, serão liquidadas sempre e apenas pelo exato mesmo valor principal exigível do devedor originário e sob as condições deste plano.

III – DAS PROPOSTAS DE PAGAMENTO

Relativamente ao **item nº 5 do PRJ (Reestruturação e Liquidação da Dívida)** o presente aditivo tem por finalidade acrescer, alterar e consolidar em total substituição **as modalidades previstas em seus subitens 5.2.1, 5.2.2, 5.3.1 e 5.3.2**, conforme a seguinte redação:

5.2 Pagamento de Credores Quirografários (Classe III)

5.2.1 Credor colaborador

Os credores desta Classe que, dentro das necessidades avaliadas pela Recuperanda em seu giro comercial, assegurar o fomento à atividade comercial desta em período posterior ao ajuizamento da Recuperação Judicial e com prazo de pagamento mínimo entre 30 (trinta) e 60 (sessenta) dias ou, à critério da Recuperanda, conforme demanda e condições especiais de mercado, serão considerados Credores Colaboradores e poderão optar por receber através de uma das seguintes modalidades alternativas:

Opção A

- Carência de 12 (doze) meses
- Deságio de 40% (quarenta por cento);



- Após deságio e carência, pagamento do valor total do saldo apurado, em **150 (cento e cinquenta) meses**, com atualização das parcelas pela TR ou CDI, o que for menor a partir da distribuição até a homologação e pela TR + 0,5% ao ano ou CDI, o que for menor, a partir da homologação do plano.

Opção B

- Carência de 12 (doze) meses
- Deságio de 40% (quarenta por cento);
- Após deságio e carência, pagamento no valor de até **R\$ 40.000,00 (quarenta mil)**, observado o limite do valor de cada crédito e com renúncia a eventual saldo que supere aquela quantia, **em até 15 (quinze) meses** com atualização das parcelas pela TR ou CDI, o que for menor a partir da distribuição até a homologação e pela TR + 0,5% ao ano ou CDI, o que for menor, a partir da homologação do plano.

PRAZO PARA OPÇÃO: A opção deverá ser manifestada no prazo improrrogável de 30 (trinta) dias contados da data da decisão de homologação do Plano de Recuperação Judicial, através de correspondência à Recuperanda, através do e-mail credoresrj@alcateia.com.br com cópia ao Administrador Judicial. A não manifestação dos credores no prazo acima fixado será considerada como opção irretratável pela modalidade "A" de pagamento.

5.2.2 Credor não Colaborador

Os Credores desta Classe poderão optar por receber através de uma das seguintes modalidades:

Opção A

- Carência de 15 (quinze) meses;
- Deságio de 60% (sessenta por cento);
- Após deságio e carência, pagamento do valor total do saldo apurado, em **160 (cento e sessenta meses)**, com atualização das parcelas pela TR ou CDI, o que for menor a partir da distribuição até a homologação e pela TR + 0,5% ao ano ou CDI, o que for menor, a partir da homologação do plano.

Opção B

- Carência de 15 (quinze) meses;



- Deságio de 60% (sessenta por cento);
- Após deságio e Carência, pagamento no valor total de até **R\$ 35.000,00 (trinta e cinco mil reais)**, observado o limite do valor de cada crédito e com renúncia a eventual saldo que supere aquela quantia, em até 25 (vinte e cinco) meses com atualização das parcelas pela TR ou CDI, o que for menor a partir da distribuição até a homologação e pela TR + 0,5% ao ano ou CDI, o que for menor, a partir da homologação do plano.

PRAZO PARA OPÇÃO: A opção deverá ser manifestada no prazo improrrogável de 30 (trinta) dias contados da data da decisão de homologação do Plano de Recuperação Judicial, através de correspondência à Recuperanda, através do e-mail credoresrj@alcateia.com.br com cópia ao Administrador Judicial. A não manifestação dos credores no prazo acima fixado será considerada como opção irrevogável pela modalidade "A" de pagamento.

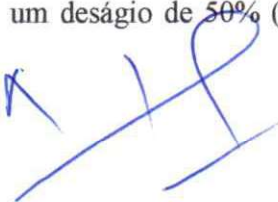
5.3 Credor Classe IV (ME e EPP)

5.3.1 Credor Colaborador

Os credores desta Classe que, dentro das necessidades avaliadas pela Recuperanda em seu giro comercial, assegurar o fomento à atividade comercial desta em período posterior ao ajuizamento da Recuperação Judicial e com prazo de pagamento mínimo entre 30 (trinta) e 60 (sessenta) dias ou, à critério da Recuperanda, conforme demanda e condições especiais de mercado, serão considerados Credores Colaboradores e poderão optar por receber através de uma das seguintes modalidades alternativas:

Os Credores desta Classe receberão através da seguinte **Modalidade Única** de pagamento:

- Pagamento de Parcela inicial no valor de até **R\$ 5.000,00 (cinco mil reais)**, observado o limite do valor de cada crédito, **em até 06 (seis) meses**, para cada credor.
- Pagamento de Parcela Intermediária no valor de até **R\$ 10.000,00 (dez mil reais)**, observado o limite do valor de cada crédito ou do saldo apurado após pagamento da Parcela Inicial, conforme o caso, **em até 06 (seis) meses**, para cada credor, após o pagamento da Parcela Inicial.
- Após o pagamento das parcelas anteriores, liquidação dos eventuais saldos remanescentes com aplicação de um deságio de **50%** (cinquenta por cento), com



pagamento em até 24 (vinte e quatro) meses, meses com atualização das parcelas pela TR ou CDI, o que for menor a partir da distribuição até a homologação e pela TR + 0,5% ao ano ou CDI, o que for menor, a partir da homologação do plano.

5.3.2 Credor não Colaborador

Opção A

- Carência de 12 (doze) meses;
- Deságio de 60% (sessenta por cento);
- Após deságio e carência, pagamento do valor total do saldo apurado, em 160 (cento e sessenta) meses, meses com atualização das parcelas pela TR ou CDI, o que for menor a partir da distribuição até a homologação e pela TR + 0,5% ao ano ou CDI, o que for menor, a partir da homologação do plano.

Opção B

- Carência de 12 (doze) meses;
- Deságio de 60% (sessenta por cento);
- Após o deságio e carência, pagamento no valor total de até **RS 22.000,00 (vinte e dois mil reais)**, observado o limite do valor de cada crédito e com renúncia a eventual saldo que supere aquela quantia, em **até 15 (quinze) meses** com atualização das parcelas pela TR ou CDI, o que for menor a partir da distribuição até a homologação e pela TR + 0,5% ao ano ou CDI, o que for menor, a partir da homologação do plano.

PRAZO PARA OPÇÃO: A opção deverá ser manifestada no prazo improrrogável de 30 (trinta) dias contados da data da decisão de homologação do Plano de Recuperação Judicial, através de correspondência à Recuperanda, através do e-mail credoresrj@alcatéia.com.br com cópia ao Administrador Judicial. A não manifestação dos credores no prazo acima fixado será considerada como opção irretroatável pela modalidade “A” de pagamento.

III - DAS DISPOSIÇÕES FINAIS

O presente “Aditivo ao Plano de Recuperação Judicial” passa a fazer parte integrante do Plano de Recuperação Judicial já apresentado e publicado para os devidos fins legais, com a modificação de seus itens **5.2.1, 5.2.2, 5.3.1 e 5.3.2** na extensão do que aqui definido e os



acréscimos ora incorporados, ficando inalteradas e plenamente válidas todas as demais disposições do plano original que não se choquem com o presente instrumento.

São Paulo, 22 de Agosto de 2022.


ALCATEIA ENGENHARIA DE SISTEMAS LTDA.

Eduardo Antônio Kalache
Luiz Sérgio Chame
Manoel M. da Costa Braga Neto

Ana Claudia Ferreira França Correa
Rodrigo A. Kalache de Paiva
Rafaela Faroni Ganem
Yamba Souza Lanna
André Alves de Almeida Chame
Juliana Dinis da Costa Braga
André Dinis Angelo
Rodrigo Barbosa Leite
André R. Salomonde Pinho
Fernando M. Kalache
Marcelo Dinis da Costa Braga
Gustavo S. Almeida
Carlos Fernando Filgueiras M. da Silva
Julyana Lunes Pinho de Queiroz
Lys Miranda Alves
Luciana Ferreira Cuquejo
Pollyanna Serrão B. Almeida
Maria Julia Cecchi Soares
Camilla Viana de Freitas
Natalia Waked Furtado
Eduardo M. Kalache
João Luiz Baltasar Jardim
Luiz Philippe Tenuta
Lara Reis
Cecilia A. Costa Braga
Gabriella Costa

Exma. Sra. Dra. Juíza de Direito da 3ª Vara de Falências e Recuperações Judiciais da
Comarca da São Paulo

Processo nº 1068760-43.2021.8.26.0100

ALCATEIA ENGENHARIA DE SISTEMA LTDA., empresa EM RECUPERAÇÃO
JUDICIAL perante este MM. Juízo, vem, por seus advogados abaixo assinados, tempestiva
e respeitosamente, em cumprimento ao item 02 da r. decisão de fls. 2836/2843, requerer
a V. Exa. a juntada aos autos do Laudo Econômico e da Laudo de Avaliação de Bens, em
consonância às observações da i. Administração Judicial às fls. 2.594/2.635 dos autos.

Outrossim, a título de informação, cumpre noticiar que a Recuperanda logrou realizar o depósito complementar de mais uma parcela dos honorários da i. Administração Judicial e recebeu na data de ontem um retorno positivo do i. Auxiliar deste d. Juízo para fins de conciliação de um fluxo de pagamento do saldo em aberto, conforme proposta feita nestes autos.

Termos em que,

Pedem juntada e deferimento.

Rio de Janeiro, 23 de agosto de 2022.



CECILIA A. COSTA BRAGA
OAB/RJ 217.683



JULYANA IUNES PINHO DE QUEIROZ
OAB/RJ 149.932



YAMBA SOUZA LANINA
OAB/RJ 93.039



Perícia em Engenharia, Contabilidade, Segurança do Trabalho, Grafotécnica e Avaliação de Bens e Imóveis
Perícia e Assistência Técnica em Arbitragem, Administração Judicial e Extrajudicial

[https:// maliziapericias.com](https://maliziapericias.com)

Rua Barão da Torre, 599, sala 402 – Ipanema – Rio de Janeiro – RJ
telefones: +55 (21) 99572-7384; (21) 99572-7416

e-mail: jmalizia@jrfaroconsultoria.com.br, jmalizia@lwmail.com.br / rafaelmalizia@gmail.com

LAUDO DE VIABILIDADE ECONÔMICA

Análise do Plano de Recuperação (ALCATÉIA ENGENHARIA E SISTEMAS LTDA.)

Agosto de 2022

I – INTRODUÇÃO:

01. O presente Laudo, visando atender as disposições contidas na Lei nº 11.101 de 09 de fevereiro de 2005 (Lei de Recuperação Judicial das Empresas), tem como finalidade a verificação da capacidade econômico-financeira da empresa ALCATÉIA ENGENHARIA E SISTREMAS LTDA. em cumprir com as propostas apresentadas em seu Plano de Recuperação Judicial.

02. O estudo técnico ora realizado tem por escopo analisar detalhadamente as projeções econômicos e financeiras da empresa Recuperanda, evidenciadas no citado Plano de Recuperação, de forma a verificar a real capacidade pagamento das classes de credores constantes do edital e demais credores que venham a apresentar habilitação de crédito.

03. As informações disponibilizadas e que foram utilizadas no Plano de Recuperação Judicial foram consideradas válidas, não tendo sido efetuados levantamentos ou auditorias complementares para fins de confirmação.

04. É relevante comentar que as informações e elementos que complementam o Plano de Recuperação foram considerados como verdadeiros e oriundos de fontes adequadas, muito embora não possamos assumir qualquer responsabilidade legal pela precisão dos dados, opiniões e avaliações fornecidas ou desenvolvidas pela empresa Recuperanda ou terceiros e que foram utilizados como base para elaboração do Plano de Recuperação em análise.

II – BREVE HISTÓRICO DA ALCATÉIA ENGENHARIA E SISTEMAS LTDA.:

05. A ALCATÉIA é uma empresa familiar que foi constituída em 09 de outubro de 1984, desenvolvendo softwares para escolas e construção civil, que alcançou ao longo de sua trajetória a consolidação de sua marca como referência nacional no mercado de distribuição de produtos de informática.

06. Em 1988 ingressou na área de hardwares comercializando somente para vendas de informática, monitores, gabinetes e fontes de alimentação para computadores.

07. Ao longo dos anos seguintes cresceu de forma sustentável, desenvolvendo negócios na área de tecnologia, como distribuidora de produtos de marcas bem-conceituadas no mundo como Sony, Philips, LG, Intel, Microsoft, Cisco, HP, entre outras.

08. Entre 2010 e 2014 investiram fortemente em capacitação e treinamento para mais de 300 (trezentos) colaboradores e chegaram a ser um dos líderes no mercado de informática do Brasil ao acumular cerca de 4.000 (quatro mil) clientes.

III – SINTESE DA ORIGEM DA CRISE:

09. Em que pesem todos os esforços de adequação às condições do mercado, a trajetória de sucesso da ALCATÉIA foi significativamente prejudicada pelas sucessões de crises político-econômico-financeiras, que, mais agudamente, a partir de 2016

deterioraram o ambiente econômico nacional, com impacto em diversos segmentos, afetando logicamente as vendas da Recuperanda em um patamar jamais imaginado.

10. Como agravante, a venda direta dos grandes fabricantes às empresas varejistas, como SUBMARINO, MAGAZINE LUIZA, CARREFOUR, KALUNGA, LIVRARIA SARAIVA etc. acabou por impactar fortemente sua cadeia de comercialização, obrigando-a a migrar para distribuição a pequenos revendedores que, logicamente, não possuem o mesmo poder de compras das grandes redes de revenda.

11. Fato é que muitos de seus clientes entraram em recuperação judicial, fazendo com que ocorresse um efeito de bola de neve, pois os fabricantes, receosos, começaram a reduzir o crédito dos demais distribuidores e os altos juros bancários tornavam inviável a obtenção de linhas de crédito para formação de capital de giro suficiente para alavancagem dos negócios.

12. É importante registrar, ainda e por outro lado, que a crise no mercado econômico brasileiro, principalmente a partir de 2014, impactou também os negócios da ALCATEIA, já que tinha 70% (setenta por cento) de seus produtos importados, e viu o dólar americano aumentar significativamente, saindo de algo em torno de R\$2,20 para cerca de R\$5,20, ou seja, acréscimo de mais de 136,00% (cento e trinta e seis por cento), enquanto no mesmo período a inflação no país, medida pelo IPCA, variou 45,55% (quarenta e cinco inteiros e cinquenta e cinco décimos por cento).

13. Como consequência foram afetados os pagamentos aos fornecedores internacionais considerando que os produtos comprados em grande volume foram

vendidos com a cotação do dólar bem inferior ao dólar da data de pagamento, visto que tinham em média 60 (sessenta) dias para o pagamento.

14. Diante do quadro exposto só restou aos dirigentes da ALCATÉIA promover rigorosa adequação de seus custos e suas despesas fixas, diminuindo drasticamente o número de colaboradores.

15. A expectativa era a retomada da saúde financeira da empresa a partir de 2020 o que não se concretizou principalmente em face da pandemia que se abateu sobre o mundo, com prejuízos sobre a maioria dos segmentos dos mercados brasileiros.

16. A saída, então, objetivando a continuidade operacional da empresa, foi requerer a Recuperação Judicial que foi deferida em 03 de agosto de 2021 e publicada no Diário Oficial no dia 09 de agosto de 2021, nos termos da Lei nº 11.101, de 09 de fevereiro de 2005.

V – DO CENÁRIO E MEIOS DE RECUPERAÇÃO PROJETADO NO PLANO:

17. Com plena ciência da necessidade de reestruturação de pessoal, processos e ferramentas de organização para se adequar as exigências de um novo mercado de distribuição de produtos de informática, a Recuperanda já vem implementando medidas nesse sentido e seus administradores acreditam firmemente que é possível um futuro próspero a médio prazo.

18. Cumpre destacar preliminarmente que o Plano de Recuperação sob análise teve por objetivo evidenciar a reestruturação de suas operações de forma a permitir:

- A sua preservação como fonte de geração de riquezas, tributos e empregos;
- A preservação e efetiva melhora de seu valor econômico, bem como de seus ativos tangíveis e intangíveis;
- O pagamento aos seus credores nos termos e condições apresentados no Plano de Recuperação, demonstrados no conjunto de demonstrativos ali inclusos.

19. Nessa direção traçaram como foco a **recuperação do volume de vendas** e a **recomposição do markup** (índice usado para formação do preço de venda).

20. No que tange à recuperação do volume de vendas, a projeção apresentada pela Recuperanda no Plano de Recuperação Judicial demonstra futura melhora no desempenho da empresa, com cenário considerado realístico de vez que o incremento anual em seu volume de vendas está abaixo daqueles praticados antes da crise financeira.

PROJEÇÃO DO VOLUME DE VENDAS						
2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028
7.000.000,00	9.000.000,00	11.880.000,00	13.200.000,00	13.200.000,00	13.200.000,00	13.200.000,00
	28,50%	32,00%	11,11%	-	-	-

21. Cumpre aqui registrar que o quadro acima, logicamente, leva em conta a capacidade da Recuperanda manter seus atuais clientes, hoje representados por ampla carteira, com atuação em todo território nacional.

22. Além disso a empresa continua a ser uma distribuidora com reconhecido bom atendimento e com uma logística eficaz e ERP (Enterprise Resource Plannin ou Sistema de Gestão Empresarial), diferenciado no mercado em que atua.

23. Fato relevante é que a Recuperanda recebeu em julho de 2022 um crédito de ICMS no valor aproximado de R\$3.000.000,00 (três milhões de reais), que foi compensado com produtos da marca ACER. Essa operação possibilitou um aumento de produtos no estoque e por consequência o aumento no faturamento.

24. Segundo informações da empresa existem, ainda, tributos a recuperar / compensar da ordem de R\$18.000.000,00 (dezoito milhões de reais), verba que, sem dúvida, possibilitará a alavancagem de seus negócios.

25. Quanto à recomposição do markup, o plano prevê um incremento anual médio ao longo do período de 2022 a 2028 de, aproximadamente, 10,64%, com crescimento total de 18,00% a 30%:

PROJEÇÃO DO MARKUP						
2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028
18%	23%	24%	25%	26%	28%	30%

26. Mais uma vez o cenário projetado pela Recuperanda pode ser considerado realístico, estimando um incremento anual em seu volume de vendas em percentuais admissíveis do ponto de vista econômico-financeiro.

VI – METOLOGIA E FONTES DE INFORMAÇÕES UTILIZADAS NESTE LAUDO DE AVALIAÇÃO:

27. O Laudo de Avaliação foi realizado com base nos dados; opiniões e avaliações fornecidas ou desenvolvidas pela própria Recuperanda ou terceiros e que foram utilizados na elaboração do Plano de Recuperação da empresa.

28. Nos tópicos seguintes serão discriminados cada item que foi analisado detalhadamente.

VII – DOS CREDORES:

29. Foram considerados credores da Recuperanda e sujeitos ao Plano de Recuperação as pessoas físicas e jurídicas que se encontram na lista de credores apresentada, a qual, logicamente, será substituída pela eventual modificação a ser apresentada pelo administrador judicial ou através de decisões judiciais que venham a impactar tal universo, bem como quaisquer outros créditos que venham a ser conhecidos e/ou tornados líquidos em decorrência de obrigações originadas até a data de ajuizamento do presente pedido de Recuperação Judicial.

27.1 – Da Classificação dos Credores Sujeitos à Recuperação Judicial

Em conformidade com o disposto no art. 41 da Lei 11.101/05, os credores foram classificados em 03 (três) classes, a saber:

Classe I – Titulares de Créditos Trabalhistas

Classe III – Titulares de Créditos Quirografários

Classe IV – Titulares de Créditos Microempresa (ME) e Empresa de Pequeno Porte (EPP)

A Tabela a seguir demonstra o valor total dos créditos de cada classe de credores:

Classe	Descrição	Valor Crédito
I	Trabalhista	R\$350.962,50 (Quitados)
III	Quirografários	R\$21.687.479,11 e US\$1.396.124,01
IV	ME / EPP	R\$1.302.337,93
Total		R\$23.340.779,54

30. Desta forma, a Recuperanda reconhece, atualmente, a existência de credores concursais, cujos créditos totalizam **R\$23.340.779,54** (vinte e três milhões trezentos e quarenta mil setecentos e setenta e nove reais e cinquenta e quatro centavos) e **US\$1.396.124,01** (um milhão trezentos e noventa e seis mil cento e vinte quatro dólares americanos e um centavo), sendo que **R\$350.962,50** (trezentos e cinquenta mil novecentos e sessenta e dois reais e cinquenta centavos) devidos à Classe I (Trabalhista) já foram quitados através acordos de arbitragem realizados entre as partes.

31. Entretanto, como já registrado, o quadro geral de credores poderá vir a ser alterado, sendo que neste caso, para aplicação das disposições contidas no Plano da Recuperanda, será considerada a eventual modificação implementada pela relação de credores a ser apresentada pelo administrador judicial através de edital, nos termos do § 2º do artigo 7º da Lei 11.101/2005 ou Quadro Geral de Credores que venha a substituí-la.

32. As projeções de pagamento previstas no Plano foram elaboradas tendo como base os valores acima mencionados. Eventual diferença verificada entre citados valores e a relação apresentada pelo administrador judicial ou o quadro geral de credores finalmente aprovado, não modificará o conceito geral do Plano, acarretando apenas em alteração de valores de base para os pagamentos destinados aos credores de cada Classe.

VIII – DAS MEDIDAS A SEREM ADOTADAS PARA CUMPRIMENTO DO PLANO DE RECUPERAÇÃO:

33. A Recuperanda antecipou medidas ao longo dos últimos meses, instrumentalizando mudanças nos principais processos de negócios com o objetivo de diminuir seus custos; aumentar seu fluxo de caixa, melhorar sua competitividade e sua eficiência ano a ano gerando maiores receitas com suas atividades operacionais (EBETIDA).

35. A mudança no modelo de negócio, com foco na recuperação do volume de vendas e a recomposição do markup (índice usado para formação do preço de venda)

permitirá a reestruturação de grande parte das operações com efetivos ganhos operacionais e impacto nas margens de contribuição dos produtos.

IX – DO CRITERIO DE PAGAMENTO AOS CREDORES PREVISTO NO PLANO:

35. Como já informado, os credores foram alocados em três grupos – Trabalhistas, Quirografários e ME/EPP, e de acordo com a natureza de seus créditos serão, segundo o Plano de Recuperação, pagos na forma a seguir:

Classe I – Credores Trabalhistas:

Os pagamentos aos Credores Trabalhistas **já foram processados**, conforme acordos de arbitragem feitos entre as partes, os quais observaram as condições originalmente contratadas, acordadas e /ou definidas em lei, especialmente na legislação do trabalho aplicável, inclusive no que diz respeito aos encargos, na forma do artigo 49, § 2º da Lei 11.101/05.

Nestes acordos ficou estabelecido que a ALCATÉIA faria o pagamento da dívida em 09 (nove) meses a considerar o mês da rescisão do credor.

Classe III – Credores Quirografários:

a) Credor Quirografário Colaborador:

- Carência de 12 (doze) meses;
- Deságio de 40% (quarenta por cento).

Opção A:

Após o deságio e carência, o pagamento do valor total do saldo apurado em 150 (cento e cinquenta) meses, com atualização das parcelas pela TR ou CDI, o que for menor a partir da distribuição até a homologação e pela TR + 0,5% ao ano ou CDI, o que for menor, a partir da homologação do plano.

Opção B:

Após o deságio e carência, o pagamento no valor de R\$40.000,00 (quarenta mil reais), observado o limite do valor de cada crédito e com renúncia a eventual saldo que supere aquela quantia, em até 15 (quinze) meses, com atualização das parcelas pela TR ou CDI, o que for menor, a partir da distribuição até a homologação e pela TR +0,5% ao ano, ou CDI, o que for menor, a partir da homologação do plano.

PRAZO PARA OPCÃO: A opção deverá ser manifestada no prazo improrrogável de 30 (trinta) dias contados da data da decisão de homologação do Plano de Recuperação Judicial, através de correspondência à Recuperanda, através do e-mail credoresrj@alcateia.com.br com cópia ao Administrador

Judicial. A não manifestação dos credores no prazo acima fixado será considerada como opção irretratável pela modalidade “B” de pagamento.

b) Credor Quirografário Não Colaborador:

- Carência de 15 (quinze) meses;
- Deságio de 60% (sessenta por cento);

Opção A:

Após o deságio e carência, o pagamento do valor total do saldo apurado em 160 (cento e sessenta) meses, com atualização das parcelas pela TR ou CDI, o que for menor a partir da distribuição até a homologação e pela TR + 0,5% ao ano ou CDI, o que for menor, a partir da homologação do plano.

Opção B:

Após o deságio e carência, o pagamento no valor de R\$35.000,00 (trinta e cinco mil reais), observado o limite do valor de cada crédito e com renúncia a eventual saldo que supere aquela quantia, em até 15 (quinze) meses, com atualização das parcelas pela TR ou CDI, o que for menor, a partir da distribuição até a homologação e pela TR +0,5% ao ano, ou CDI, o que for menor, a partir da homologação do plano.

PRAZO PARA OPCÃO: A opção deverá ser manifestada no prazo improrrogável de 30 (trinta) dias contados da data da decisão de homologação do Plano de Recuperação Judicial, através de correspondência à Recuperanda, através do e-mail credoresrj@alcateia.com.br com cópia ao Administrador Judicial. A não manifestação dos credores no prazo acima fixado será considerada como opção irretroatável pela modalidade “B” de pagamento.

Classe IV – Credores Classe IV (ME e EPP):

a) **Credor Classe IV Colaborador (ME e EPP):**

Os credores desta Classe que, dentro das necessidades avaliadas pela Recuperanda em seu giro comercial, assegurarem o fomento à atividade comercial desta em período posterior ao ajuizamento da Recuperação Judicial e com prazo de pagamento mínimo entre 30 (trinta) e 60 (sessenta) dias ou, a critério da Recuperanda, conforme demanda e condições especiais de mercado, serão considerados Credores Colaboradores e poderão optar por receber através de uma das seguintes modalidades alternativas:

- Pagamento de parcela inicial no valor de até R\$5.000,00 (cinco mil reais), observado o limite do valor de cada crédito, em até 06 (seis) meses, para cada credor;
- Pagamento de parcela intermediária no valor de até R\$10.000,00 (dez mil reais), observado o limite do valor de cada crédito ou do saldo apurado após o pagamento da parcela inicial, conforme o caso, em até 06 (seis) meses, para cada credor, após o pagamento da parcela inicial;

- Após o pagamento das parcelas anteriores, liquidação dos eventuais saldos remanescentes com aplicação de um deságio de 50% (cinquenta por cento), com pagamentos em até 24 (vinte e quatro) meses, com atualização das parcelas pela TR ou CDI, o que for menor, a partir da distribuição até a homologação e pela TR + 0,5% ao ano ou CDI, o que for menor, a partir da homologação do plano.

b) Demais Credores Classe IV (ME e EPP):

Os credores desta classe poderão optar por receber através de uma das seguintes modalidades:

Opção A:

- Carência de 12 (doze) meses;
- Deságio de 60% (sessenta por cento).

Opção A:

Após o deságio e carência, pagamento no valor de até R\$22.000,00 (vinte e dois mil reais), observado o limite do valor de cada crédito e com renúncia à eventual saldo que supere aquela quantia, em até 15 (quinze) meses com atualização das parcelas TR ou CDI, o que for menor, a partir da distribuição até a homologação e pela TR + 0,5% ao ano ou CDI, o que for menor, a partir da homologação do plano.

Opção B:

Após o deságio e carência, pagamento do valor total do saldo apurado, em 160 (cento e sessenta meses) com atualização das parcelas TR ou CDI, o que for menor a partir da distribuição até a homologação e pela TR + 0,5% ao ano ou CDI, o que for menor, a partir da homologação do plano.

PRAZO PARA OPÇÃO: A opção deverá ser manifestada no prazo improrrogável de 30 (trinta) dias contados da data da decisão de homologação do Plano de Recuperação Judicial, através de correspondência à Recuperanda, através do e-mail credoresrj@alcateia.com.br com cópia ao Administrador Judicial. A não manifestação dos credores no prazo acima fixado será considerada como opção irretratável pela modalidade “B” de pagamento.

X – DO CRONOGRAMA E DA ESTRUTURA DE PAGAMENTO:

36. A sistemática proposta permite acelerar a liquidação dos Credores de menor valor e capacidade econômica, otimizando seus efeitos junto aos Credores e às empresas que dependem diretamente desses pagamentos para o seu funcionamento sem prejuízo daqueles que apresentam condições de melhor suportar o impacto do processo de recuperação em curso, especialmente os arrolados na Classe de Credores Quirografários.

37. O modelo também contribuirá para o sucesso do Plano, uma vez estando com a situação regularizada com seus fornecedores, a Recuperanda poderá obter melhores

condições de negociação para novos fornecimentos, o que fará com que os resultados da empresa apresentem melhoras significativas.

XI – DO PARECER ACERCA DA VIABILIDADE DO PLANO DE RECUPERAÇÃO JUDICIAL:

38. A análise minuciosa do Plano de Recuperação apresentado pela ALCATÉIA demonstra claramente que seus dirigentes acreditam firmemente na retomada do sucesso da empresa. Este é um dado fundamental na recuperação de qualquer negócio.

39. Prova concreta disso é que continuam implementando diversas medidas estratégicas no sentido de reorganizar as empresas, rever seus processos internos, com vistas à otimizar suas operações, reduzir seus custos e despesas, recuperar a eficiência operacional e financeira de suas atividades, assegurando assim sua viabilidade financeira.

40. Não podemos deixar de lado ainda, que se trata de uma Organização estabelecida há quase 40 (quarenta) anos e sem dúvida se consolidou como referência no mercado de distribuição de produtos de informática.

41. O Brasil está passando por uma fase de mudanças, prejudicada é verdade pela epidemia temporária do COVID 19 (praticamente superada), mas a expectativa é de dias melhores, fato que certamente irá beneficiar os negócios da Recuperanda, conforme, aliás, cenário projetado pela ABRADISTI – Associação Brasileira da Distribuição de Tecnologia da Informação, na **“ANÁLISE DAS REVENDAS E O**

MERCADO DE TI NO BRASIL”, realizada em seu 12º Encontro Anual ocorrido em 07 de abril de 2022 na Feira da AUTOCOM 2022, **cuja conteúdo integral juntamos a este laudo de viabilidade.**

42. As reais possibilidades de geração de caixa para os próximos anos através não só da existência de tributos a recuperar / compensar da ordem de R\$18.000.000,00 (dezoito milhões), mas principalmente do modelo apresentado no Plano de Recuperação Judicial, somadas ainda à retomada da economia, indicam que a Recuperanda terá possibilidade de manter suas atividades operacionais e de iniciar uma curva ascendente, satisfazendo os créditos submetidos no citado Plano, na forma e condições previstas.

XII – CONCLUSÃO:

43. Em vista de todo o exposto, bem como que o passivo confessado no Plano, com suas propostas de deságio e parcelamento, com pagamentos a médio longo prazo, e que acabam não apresentando riscos relevantes aos credores, tendo em vista expectativas de melhora na economia do País, pode ser constatada a viabilidade econômica do Plano de Recuperação Judicial apresentado pelo Recuperanda ALCATÉIA.

Rio de Janeiro, 22 de agosto de 2022

JORGE LUIZ MALIZIA

CORECON 23.651-9



DMR GESTÃO DE NEGÓCIOS E ATIVOS

ANEXO II

DMR GESTÃO DE NEGÓCIOS E ATIVOS

Franco da Rocha | São Paulo

Telefone: (11) 4040-7993 WhatsApp (11) 99121-2142 – www.dmrgestaodenegocios.com.br

E-mail: comercial.dmrgestaodenegocios.com.br



DMR GESTÃO DE NEGÓCIOS E ATIVOS

LAUDO DE ATIVO IMOBILIZADO

Data-Base: 22/08/2022

ALCATEIA ENGENHARIA DE SISTEMAS LTDA

DMR GESTÃO DE NEGÓCIOS E ATIVOS

Franco da Rocha | São Paulo

Telefone: (11) 4040-7993 WhatsApp (11) 99121-2142 – www.dmrgestaodenegocios.com.br

E-mail: comercial.dmrgestaodenegocios.com.br



DMR GESTÃO DE NEGÓCIOS E ATIVOS

SUMARIO

1.	OBJETIVO DO ATIVO IMOBILIZADO.....	4
1.1	ESCOPO DO TRABALHO REALIZADO.....	4
2.	METODOLOGIA DO LEVANTAMENTO DO ATIVO IMOBILIZADO.....	4
2.1	VALOR INICIAL DO BEM E AVALIAÇÃO DO CUSTO ATUAL	5
2.1.1	EQUIPAMENTOS DE INFORMÁTICA.....	5
2.1.2	MÁQUINAS E EQUIPAMENTOS	5
2.1.3	MÓVEIS E UTENSÍLIOS	6

DMR GESTÃO DE NEGÓCIOS E ATIVOS

Franco da Rocha | São Paulo

Telefone: (11) 4040-7993 WhatsApp (11) 99121-2142 – www.dmrgestaodenegocios.com.br

E-mail: comercial.dmrgestaodenegocios.com.br



DMR GESTÃO DE NEGÓCIOS E ATIVOS

• OBJETIVO DO ATIVO IMOBILIZADO

Considerando a necessidade de se ter um laudo atualizado e pormenorizado do ativo immobilizado, a Recuperanda contratou a empresa **DMR GESTÃO DE NEGÓCIOS E ATIVOS** para fazer um levantamento físico dos bens que compõem o ativo immobilizado.

1.1 Escopo do trabalho realizado

A empresa DMR Gestão de Negócios e Ativos executou o levantamento de todos os itens pertencentes a empresa Alcateia Engenharia de Sistemas Ltda. em seu endereço físico e abrangeu os bens tangíveis e vinculados às contas do ativo Immobilizado, que dada a sua natureza e classificação contábil seguiu as seguintes denominações:

1. Máquinas e Equipamentos
2. Equipamentos de Informática
3. Móveis e Utensílios

2. METODOLOGIA DO LEVANTAMENTO DO ATIVO IMOBILIZADO

Utilizamos a base contábil da contabilidade anterior da empresa Alcateia Engenharia de Sistemas **(o relatório razão enviado pela empresa de contabilidade contratada pela Alcateia JGM Empresarial)** e fizemos o cotejamento (conciliação) com os itens existentes fisicamente através do inventário a fim de promover a atualização detalhada dos bens e contas correspondentes. Sendo assim, geramos o relatório detalhado do ativo immobilizado da empresa Alcateia.

DMR GESTÃO DE NEGÓCIOS E ATIVOS

Franco da Rocha | São Paulo

Telefone: (11) 4040-7993 WhatsApp (11) 99121-2142 – www.dmrgestaodenegocios.com.br

E-mail: comercial.dmrgestaodenegocios.com.br



DMR GESTÃO DE NEGÓCIOS E ATIVOS

Os trabalhos que a empresa DMR Gestão de Negócios e Ativos executou foram o seguintes:

- Inventário Patrimonial: Colocação de etiquetas patrimoniais e identificação individual dos itens com evidência de fotos.
- Conciliação físico x contábil: Conciliação da base física e contábil.

2.1. VALOR INICIAL DO BEM E AVALIAÇÃO AO DO CUSTO ATUAL

O valor inicial do bem considerado foi o valor de aquisição do bem pela empresa e a depreciação feita pela regra contábil.

Os bens que foram levantados na contagem física e que ainda não estavam no relatório da contabilidade serão valorizados conforme nota fiscal de compra e depreciação do bem, no relatório em anexo este grupo residual de itens do patrimônio está com a indicação preliminar de “Não conciliado”.

O levantamento dos bens foi feito conforme sua categoria e passaremos a descrever abaixo:

2.1.1 Máquinas e equipamentos

Neste item temos câmeras de segurança e empilhadeiras.

2.1.2 Equipamentos de Informática

Neste item temos desktops, notebooks, servidores, monitores, switches, roteadores.

DMR GESTÃO DE NEGÓCIOS E ATIVOS

Franco da Rocha | São Paulo

Telefone: (11) 4040-7993 WhatsApp (11) 99121-2142 – www.dmrgestaodenegocios.com.br

E-mail: comercial.dmrgestaodenegocios.com.br



DMR GESTÃO DE NEGÓCIOS E ATIVOS

2.1.3 Móveis e Utensílios

Neste item estão todo o mobiliário da empresa, cadeiras, armários estações de trabalho, etc

Os respectivos valores de contas, quantidades de itens conciliados e sobras físicas, foram relatados no resumo de conciliação.

Sendo representado por valores de aquisição, depreciação acumulada e valor residual.

RESUMO DE CONCILIAÇÃO						
QUANTIDADE DE ITENS DO ATIVO IMOBILIZADO						691
VALOR TOTAL DO ATIVO IMOBILIZADO						R\$ 16.669,07
MATRIZ - BOM RETIRO - SP						
CONTA CONTÁBIL	DESCRIÇÃO DA CONTA CONTÁBIL	QUANTIDADE DE ITENS CONCILIADOS	QUANTIDADE DE ITENS SOBRA FÍSICA	VALOR DE AQUISIÇÃO	DEPRECIÇÃO ACUMULADA	VALOR RESIDUAL
3	MAQUINAS E EQUIPAMENTOS	20	4	R\$ 9.960,00	-R\$ 7.035,00	R\$ 2.925,00
4	EQUIPAMENTOS DE INFORMATICA	121	103	R\$ 141.449,45	-R\$ 127.780,57	R\$ 13.668,88
5	MÓVEIS E UTENSILIOS	348	95	R\$ 85.280,00	-R\$ 85.204,81	R\$ 75,19
TOTALS		489	202	R\$ 236.689,45	-R\$ 220.020,38	R\$ 16.669,07

O relatório de baixa, são os itens que estavam lançados na contabilidade anteriormente, porém ainda não haviam sido baixados. Eles estão descritos por contas, quantidade de itens que foram baixados e são representados por valores de aquisição, depreciação acumulada e valor residual.

BAIXAS						
CONTA CONTÁBIL	DESCRIÇÃO DA CONTA CONTÁBIL	QUANTIDADE DE ITENS		VALOR DE AQUISIÇÃO	DEPRECIÇÃO ACUMULADA	VALOR RESIDUAL
		BAIXADOS				
3	MAQUINAS E EQUIPAMENTOS	15		R\$ 12.220,00	-R\$ 3.946,84	R\$ 8.273,16
4	EQUIPAMENTOS DE INFORMATICA	150		R\$ 183.888,03	-R\$ 148.142,46	R\$ 35.745,57
5	MÓVEIS E UTENSILIOS	495		R\$ 164.547,97	-R\$ 159.265,91	R\$ 5.282,06
TOTALS		660		R\$ 360.656,00	-R\$ 311.355,21	R\$ 49.300,79

DMR GESTÃO DE NEGÓCIOS E ATIVOS

Franco da Rocha | São Paulo

Telefone: (11) 4040-7993 WhatsApp (11) 99121-2142 – www.dmrgestaodenegocios.com.br

E-mail: comercial.dmrgestaodenegocios.com.br



DMR GESTÃO DE NEGÓCIOS E ATIVOS

Os itens que ficaram fora do escopo do trabalho, são itens não inventariáveis, ou seja, itens irrelevantes para o inventário, que não são controlados como ativos e não fazem parte do escopo. Eles estão descritos por contas, quantidade de itens que foram baixados e são representados por valores de aquisição, depreciação acumulada e valor residual.

		ITENS FORA DO ESCOPO			
CONTA CONTÁBIL	DESCRIÇÃO DA CONTA CONTÁBIL	QUANTIDADE DE ITENS	VALOR DE	DEPRECIÇÃO	VALOR
		FORA DO ESCOPO	AQUISIÇÃO	ACUMULADA	RESIDUAL
3	MAQUINAS E EQUIPAMENTOS	0	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00
4	EQUIPAMENTOS DE INFORMATICA	53	R\$ 23.547,76	-R\$ 21.557,46	R\$ 1.990,30
5	MÓVEIS E UTENSÍLIOS	29	R\$ 2.212,00	-R\$ 2.150,92	R\$ 61,08
TOTAIS		82	R\$ 25.759,76	-R\$ 23.708,38	R\$ 2.051,38

A equipe que executou o trabalho foi formada por consultores técnicos de inventário e analista contábil.

São Paulo, 22 de Agosto de 2022.

David Marcos Rodrigues

DMR GESTÃO DE NEGÓCIOS E ATIVOS

Franco da Rocha | São Paulo

Telefone: (11) 4040-7993 WhatsApp (11) 99121-2142 – www.dmrgestaodenegocios.com.br

E-mail: comercial.dmrgestaodenegocios.com.br



ANÁLISE DAS REVENDAS E O MERCADO DE TI NO BRASIL

Ivair Rodrigues
Diretor de Estudos de Mercado



12° ENCONTRO
ANUAL ABRADISTI

ANÁLISE DOS RESULTADOS DO 11º CENSO DAS REVENDAS NO BRASIL





A IT Data

- Desde 2005, a IT Data atua como uma empresa brasileira de inteligência de mercado, consultoria e pesquisa.
- Nosso portfólio de clientes atinge mais de 360 empresas atendidas, sendo 60 fora do Brasil.



IT Data Consultoria - 55 11 3862 6256 - www.itdata.com.br - Todos os direitos reservados

Capa da Pesquisa Online

fls. 2974



Pesquisa ABRADISTI - AFRAC 2022

A **ABRADISTI** - Associação Brasileira da Distribuição de Tecnologia da Informação, entidade que reúne 90% dos distribuidores de TI no Brasil, e a **AFRAC** (Associação Brasileira de Automação para o Comércio), estão realizando o **décimo primeiro Censo das Revendas no Brasil**.

Queremos saber quais foram os impactos da pandemia no seu negócio, quais os planos e estratégias da sua empresa para 2022, como os distribuidores e fornecedores podem lhe ajudar, etc. São apenas algumas perguntas de múltipla escolha que não tomarão mais que 5 minutos de seu tempo. Elas ajudarão muito os distribuidores e fornecedores a entender os seus clientes e melhorar o relacionamento com sua empresa.

Suas respostas serão mantidas em total sigilo obedecendo todos os critérios da Lei Geral de Proteção de Dados e servirão apenas para compor o resultado do estudo.

A IT Data, empresa de pesquisa e consultoria na área de TI com mais de 360 clientes, nos ajudará na execução desta pesquisa.

Como forma de agradecimento, você receberá tão logo termine de responder a última pergunta, um download automático do estudo feito pela IT Data, disponibilizado apenas para aqueles que efetuarem o preenchimento completo do questionário.

Este estudo apresenta as melhores oportunidades para os canais (produtos, serviços e soluções) em 2022, para que eles obtenham sucesso, e também o resultado da última pesquisa (realizada em 2021), para que a sua revenda compare os resultados com outras empresas similares.

Muito obrigado,

Mariano Gordinho
Presidente da ABRADISTI

Paulo Eduardo Guimarães
Presidente da AFRAC

Caso você tenha qualquer problema com o preenchimento do questionário, envie um email para suporte@itdata.com.br.



IT Data Consultoria - 55 11 3862 6256 - www.itdata.com.br - Todos os direitos reservados

Pesquisa com as Revendas

- Mais de 1.190 revendas responderam, mas consideramos os resultados de 1.026 revendas.
- 87% dos respondentes da pesquisa eram proprietários ou sócios da empresa.
- Este ano novamente os resultados foram segmentados por tipo de revenda.

fls. 2975



Definições

- **Representante Comercial:** empresa sem funcionário, que comercializa produtos e serviços.
- **Loja Virtual:** revenda que comercializa os seus produtos apenas via site.
- **Revenda de Volume:** revenda que comercializa produtos comoditizados de TI e/ou presta serviços mais básicos, visando atuar nos segmentos pessoas físicas e micro e pequenas empresas.
- **Revenda de Valor Agregado:** revenda que comercializa produtos e/ou presta serviços mais sofisticados, visando atuar nas médias e grandes empresas.
- **Revenda de Automação Comercial:** empresa que possui foco principal em Automação Comercial.

Número de Revendas Entrevistadas por Tipo

fls. 2977

Tipo de Receita	Número de Revendas	% do Total
Representante Comercial	138	13%
Loja Virtual	50	5%
Revenda de Volume	366	36%
Revenda de Valor Agregado (VAR)	417	41%
Revenda de Automação Comercial	55	5%
Total	1.026	100%



IT Data Consultoria - 55 11 3862 6256 - www.itdata.com.br - Todos os direitos reservados

Estrutura das Revendas



Número de Funcionários por Tipo de Revenda

fls. 2979

Número de Funcionários	Loja Virtual	Reven de Volume	Reven de Valor Agregado (VAR)	Reven de Automação Comercial	Total
Apenas 1 funcionário	40%	16%	7%	16%	13%
De 2 a 3 funcionários	40%	27%	14%	27%	22%
De 4 a 5 funcionários	4%	23%	19%	20%	20%
De 6 a 10 funcionários	8%	22%	24%	16%	22%
De 11 a 20 funcionários	4%	6%	16%	16%	11%
De 21 a 50 funcionários	0%	4%	12%	0%	7%
De 51 a 100 funcionários	0%	2%	5%	4%	3%
De 101 a 300 funcionários	4%	1%	2%	0%	2%
Mais de 300 funcionários	0%	0%	0%	0%	0%
Total	100%	100%	100%	100%	100%

Com relação ao número de funcionários de sua empresa neste período de pandemia, como foi o comportamento em 2021 ?

Número de Funcionários	Loja Virtual	Revenda de Volume	Revenda de Valor Agregado (VAR)	Revenda de Automação Comercial	Total
Reduzimos o número de funcionários	20%	17%	14%	7%	15%
Mantivemos o número de funcionários	66%	65%	61%	71%	64%
Aumentamos o número de funcionários	14%	17%	25%	22%	21%
Total	100%	100%	100%	100%	100%

Qual a sua expectativa em relação ao número de funcionários da sua empresa em 2022 ? (%)

Número de Funcionários	Loja Virtual	Revenda de Volume	Revenda de Valor Agregado (VAR)	Revenda de Automação Comercial	Total
Reduziremos o número de funcionários	14%	5%	6%	4%	6%
Manteremos o número de funcionários	70%	67%	38%	60%	53%
Aumentaremos o número de funcionários	16%	28%	56%	36%	41%
Total	100%	100%	100%	100%	100%

Número de Funcionários por Tipo de Revenda

fls. 2982

Número de Funcionários	Loja Virtual	Revenda de Volume	Revenda de Valor Agregado (VAR)	Revenda de Automação Comercial	Total
Apenas 1 funcionário	40%	16%	7%	16%	13%
De 2 a 3 funcionários	40%	27%	14%	27%	22%
De 4 a 5 funcionários	4%	23%	19%	20%	20%
De 6 a 10 funcionários	8%	22%	24%	16%	22%
De 11 a 20 funcionários	4%	6%	16%	16%	11%
De 21 a 50 funcionários	0%	4%	12%	0%	7%
De 51 a 100 funcionários	0%	2%	5%	4%	3%
De 101 a 300 funcionários	4%	1%	2%	0%	2%
Mais de 300 funcionários	0%	0%	0%	0%	0%
Total	100%	100%	100%	100%	100%

Quantas lojas sua empresa possui ? (%)

fls. 2983

Número de Lojas	Representante Comercial	Loja Virtual	Revenda de Volume	Revenda de Valor Agregado (VAR)	Revenda de Automação Comercial	Total
Não possui loja. Trabalho apenas em um escritório comercial.	57%	8%	28%	50%	21%	39%
Não possui loja e nem escritório comercial. Adotamos o home office permanente.	38%	22%	5%	13%	14%	13%
Apenas 1 loja física	0%	0%	42%	23%	41%	28%
2 lojas físicas	0%	0%	3%	2%	6%	2%
3 lojas físicas	0%	0%	2%	0%	0%	1%
4 ou 5 lojas físicas	0%	0%	1%	0%	0%	1%
De 6 a 10 lojas físicas	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Mais de 11 lojas físicas	0%	0%	0%	0%	0%	0%
1 loja virtual	5%	56%	18%	10%	11%	14%
2 lojas virtuais	0%	10%	1%	1%	0%	1%
Mais de 2 lojas virtuais	0%	4%	0%	2%	6%	1%
T total	100%	100%	100%	100%	100%	100%



IT Data Consultoria - 55 11 3862 6256 - www.itdata.com.br - Todos os direitos reservados

Principais Clientes das Revendas

fls. 2984

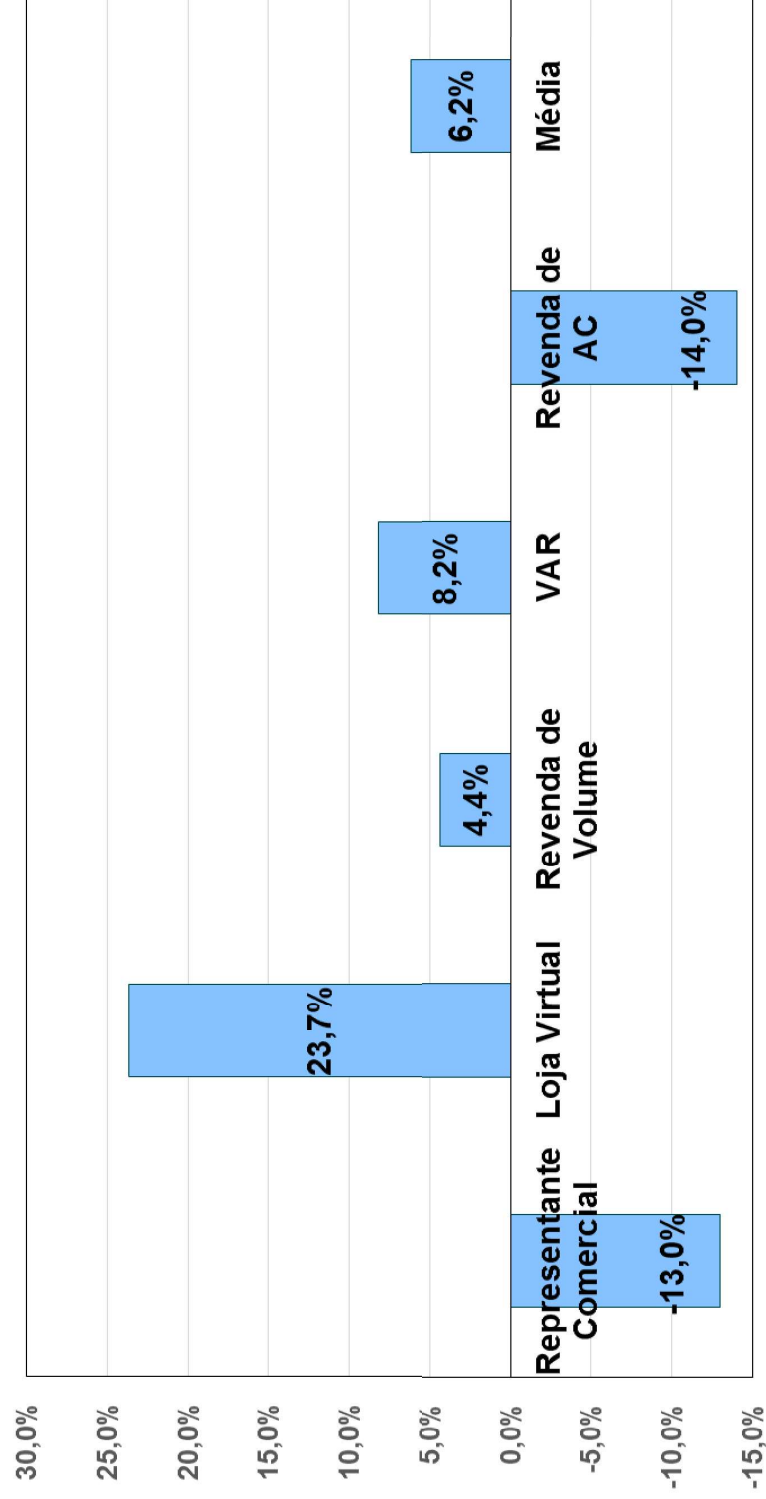
Atendimento ao Mercado Corporativo	Representante Comercial		Loja Virtual		Revenda de Valor Agregado (VAR)		Revenda de Volume		Revenda de Valor Agregado (VAR)		Revenda de Automação Comercial		Total
Comercializo apenas para pessoas físicas	7%		30%		8%		0%		0%		0%		5%
Governo	7%		4%		8%		13%		0%		0%		9%
Empresas com até 20 funcionários	37%		30%		31%		5%		47%				22%
Empresas que possuem de 21 a 50 funcionários	19%		18%		27%		9%		18%				18%
Empresas que possuem de 51 a 100 funcionários	15%		10%		11%		16%		11%				13%
Empresas que possuem de 101 a 250 funcionários	6%		4%		7%		20%		13%				12%
Empresas com mais de 250 funcionários	9%		4%		9%		38%		11%				20%
Total	100%		100%		100%		100%		100%		100%		100%

Desempenho das Revendas



Crescimento do Faturamento das Revendas em 2020 versus 2019 (%)

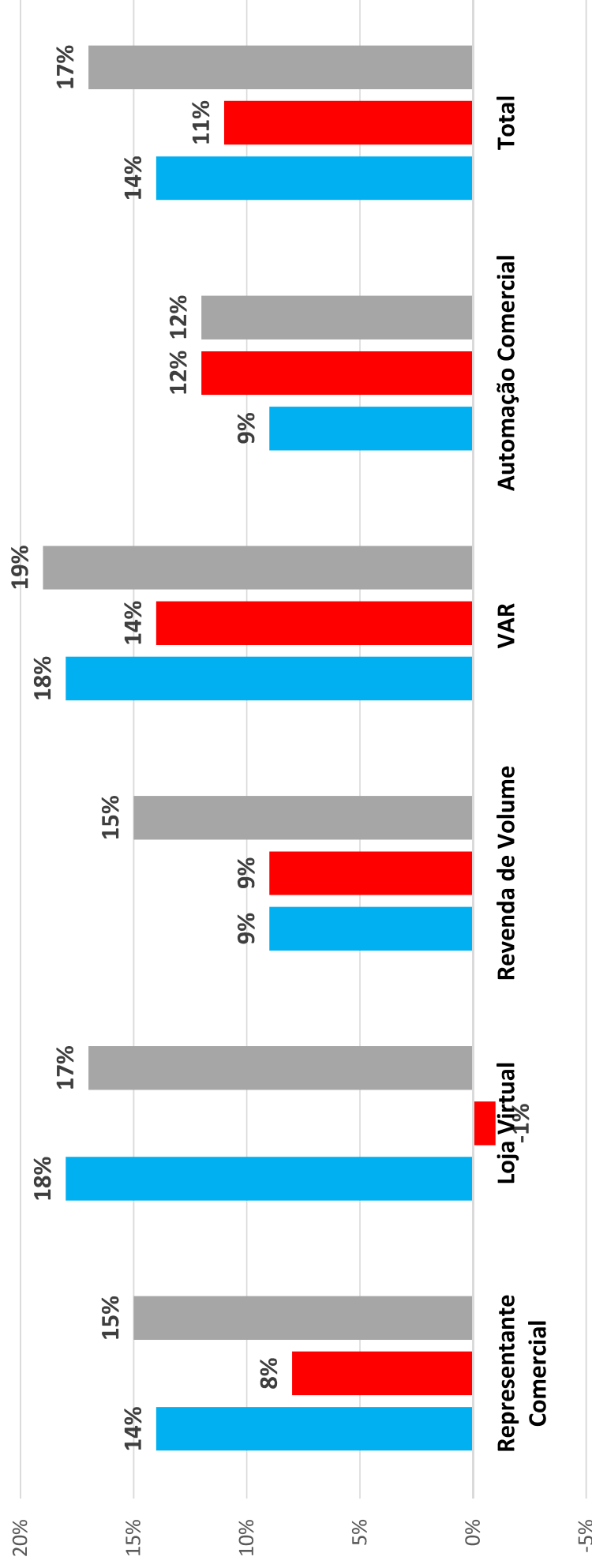
R\$ 2986



IT Data Consultoria - 55 11 3862 6256 - www.itdata.com.br - Todos os direitos reservados

Crescimento do Faturamento das Revendas em 2021 versus 2020 (%)

file 2987



■ Previsão 2021 ■ Real 2021 ■ Previsão 2022



IT Data Consultoria - 55 11 3862 6256 - www.itdata.com.br - Todos os direitos reservados

Faturamento das Revendas em 2021

fls. 2988

- Na média geral, 20% das empresas pesquisadas indicaram redução em seus faturamentos em 2021. 64% apontaram ter obtido algum crescimento neste mesmo período. Na média houve um crescimento de 10,7%, mas o crescimento foi completamente heterogêneo, de acordo com o tipo de revenda que detalharemos a seguir.
- É importante mencionar que o dólar médio anual em 2021 foi de R\$5,41 contra R\$5,20 em 2020. Ou seja, uma desvalorização do real de 4%. Como a grande maioria dos produtos comercializados pelas revendas é indexada ao dólar, o crescimento apontado do faturamento total das revendas foi superior ao aumento do dólar, e próximo do índice de inflação.

Faturamento das Revendas em 2021

fls. 2989

- Os representantes comerciais foram duramente atingidos em 2020 e também no primeiro semestre de 2021, devido a pandemia. Eles dependem de visitar os clientes, oferecendo principalmente serviços para micro e pequenas empresas. Com as lojas e escritórios fechados em vários meses do ano passado e as empresas de serviços adotando o modelo “home office”, muitos representantes só começaram a obter um bom resultado no segundo semestre. Por isso, seu crescimento de 7,64% foi abaixo do resultado de outros tipos de revendas.
- Porém, é importante mencionar que boa parte destas revendas passaram a trabalhar com comissionamento junto aos distribuidores. Esta substituição faz com que o faturamento das lojas caia, pois elas acabam não absorvendo internamente o ganho total do valor da venda do produto.



IT Data Consultoria - 55 11 3862 6256 - www.itdata.com.br - Todos os direitos reservados

Faturamento das Revendas em 2021

fls. 2990

- As revendas de volume foram duramente afetadas pela pandemia, tendo que fechar as suas lojas e/ou verificando uma redução significativa do número de clientes que visitavam suas lojas. A partir do segundo semestre, com a diminuição dos casos de COVID e aumento da vacinação, houve uma melhora nas suas vendas, fazendo com que este tipo de revenda crescesse 9,18% em relação a 2020.
- É importante mencionar que, com a redução da pandemia, houve um aumento na abertura de novas lojas físicas nos últimos 6 meses pelas revendas de volume.

Faturamento das Revendas em 2021

fls. 2991

- Já as lojas virtuais foram as únicas que tiveram queda de faturamento em 2021. A pandemia fez com que muitas revendas de tecnologia que ainda não realizavam e-commerce passassem a investir neste canal de vendas. No caso das revendas que já realizavam e-commerce, houve investimento para ampliar a presença online e o desempenho das vendas através deste meio. Com isso, revendas que tradicionalmente operavam com foco em lojas físicas passaram a competir com outras que comercializam exclusivamente através da internet.
- O aumento da competição, a abertura das lojas físicas e a redução do trabalho “home office” explicam a queda de 1,26% no faturamento das lojas virtuais.



IT Data Consultoria - 55 11 3862 6256 - www.itdata.com.br - Todos os direitos reservados

Faturamento das Revendas em 2021

fls. 2992

- Com relação aos VARs, o crescimento médio deste tipo de revenda foi de 14,1%, mas os resultados foram bastante heterogêneos. Aquelas que dedicaram seu foco a projetos de integração e consultoria de transformação digital, inteligência artificial e segurança tiveram resultados excelentes. Já aquelas que ofereceram serviços mais básicos como instalação, suporte e help desk, cresceram menos.
- As revendas de automação comercial sofreram muito em 2020, com queda de 14% em seu faturamento. Como o foco destas revendas são empresas com até 50 funcionários do segmento comércio, elas tiveram que lidar com o fechamento parcial ou em definitivo de muito de seus clientes. Com a melhora da pandemia, este canal conseguiu aumentar o seu faturamento em 12% em 2021.



IT Data Consultoria - 55 11 3862 6256 - www.itdata.com.br - Todos os direitos reservados

Faturamento das Revendas em 2022

fls. 2993

- Na média geral, apenas 6,6% das revendas acreditam que seu faturamento cairá em 2022. Este otimismo é motivado principalmente pelo potencial fim da pandemia, que já traz uma modesta aceleração da economia.
- 80,8% das revendas esperam crescer em 2022. É importante lembrar que o campo desta pesquisa foi realizado durante os 3 primeiros meses do ano. Ou seja, o otimismo das revendas tem fundamento em seus resultados de vendas do primeiro trimestre.
- As revendas de automação comercial lideram em termos de expectativas de crescimento. 84% indicaram que crescerão em 2022. Estas empresas dependem principalmente do comércio físico como seu principal cliente. Elas veem oportunidades de aceleração na demanda por seus produtos e serviços, gerada pela retomada do investimento em lojas físicas por parte de seus clientes. Porém, o crescimento previsto para este ano é o mais conservador entre todas as revendas, com 11,5%.



IT Data Consultoria - 55 11 3862 6256 - www.itdata.com.br - Todos os direitos reservados

Faturamento das Revendas em 2022

fls. 2994

- Novamente os VARs é que apontaram uma tendência maior de crescimento para este ano, com 19,2% em relação a 2021. Com a volta de parte dos funcionários para as empresas, eles acreditam no aumento de investimentos em TI. Além de cloud, inteligência artificial e segurança, eles também estão apostando no crescimento de IoT, 5G e muitos projetos ligados à logística.



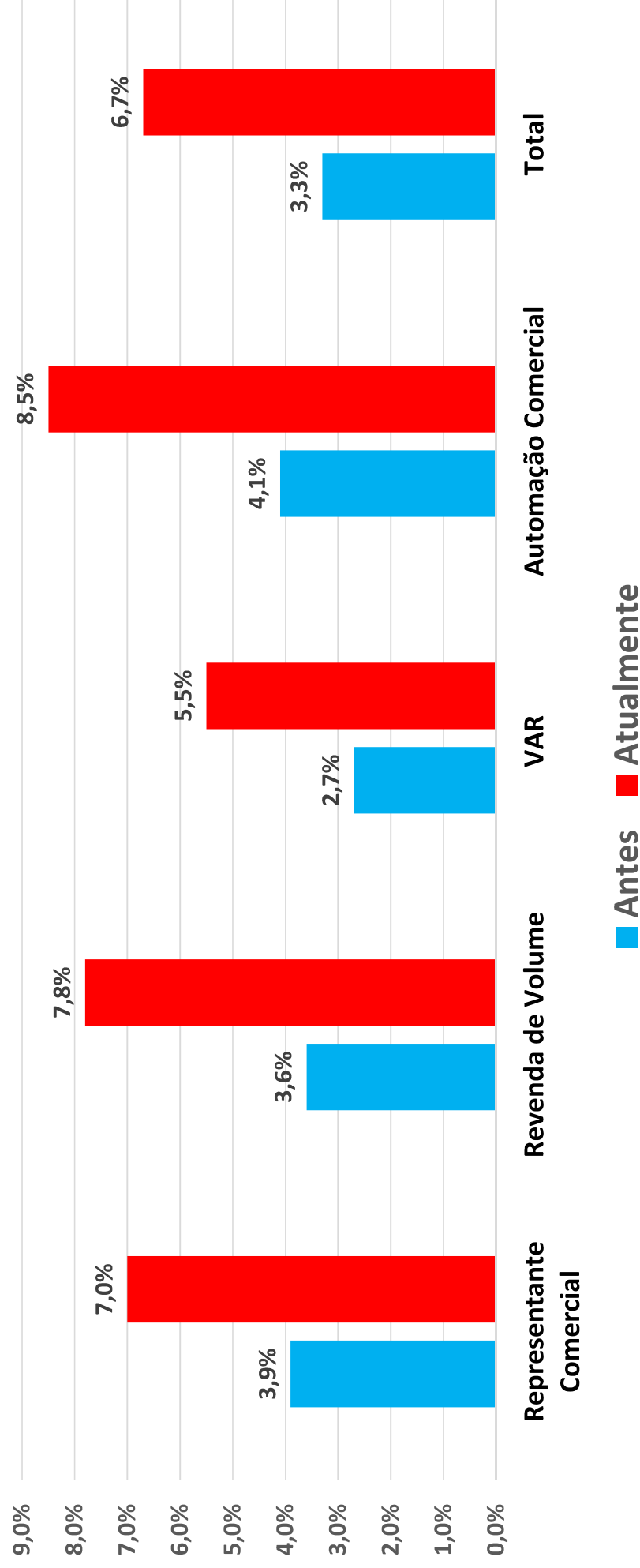
IT Data Consultoria - 55 11 3862 6256 - www.itdata.com.br - Todos os direitos reservados

Comércio Eletrônico pelas Revendas



Qual percentual do seu faturamento a atividade de comércio eletrônico representava antes da pandemia e atualmente ?

fls. 2996



Comércio Eletrônico pelas Revendas

fls. 2997

- Excluindo-se desta análise as revendas que atuam exclusivamente como lojas virtuais, o percentual de revendas que não realizavam comércio eletrônico antes da pandemia era de 69%.
- No primeiro trimestre de 2022, esta mesma amostra da pesquisa apontou que 53% ainda não realizam comércio eletrônico. Porém, 21% dos entrevistados afirmam que adotarão o comércio eletrônico nos próximos 12 meses.
- As empresas que postergaram os investimentos em e-commerce e foram pegas despreparadas pela pandemia em 2020, buscaram criar operações online rapidamente, ainda que se utilizando de plataformas alternativas e marketplace. Enquanto antes da pandemia o comércio eletrônico nas revendas (exceto lojas virtuais) era em torno de 3,3%, depois da pandemia este percentual subiu para 6,7%.

Comércio Eletrônico pelas Revendas

fls. 2998

- Este forte movimento de adoção de e-commerce terá impacto profundo no mercado brasileiro de TI após a pandemia. No curto prazo, as revendas buscarão otimizar suas performances de vendas online e recuperar seus investimentos na adoção destas plataformas. A competição das revendas pelas vendas online continuará a aumentar expressivamente.
- No médio prazo, haverá crescimento relevante da participação das revendas no mercado nacional de e-commerce, disputando cada vez mais com as grandes lojas varejistas online.



IT Data Consultoria - 55 11 3862 6256 - www.itdata.com.br - Todos os direitos reservados

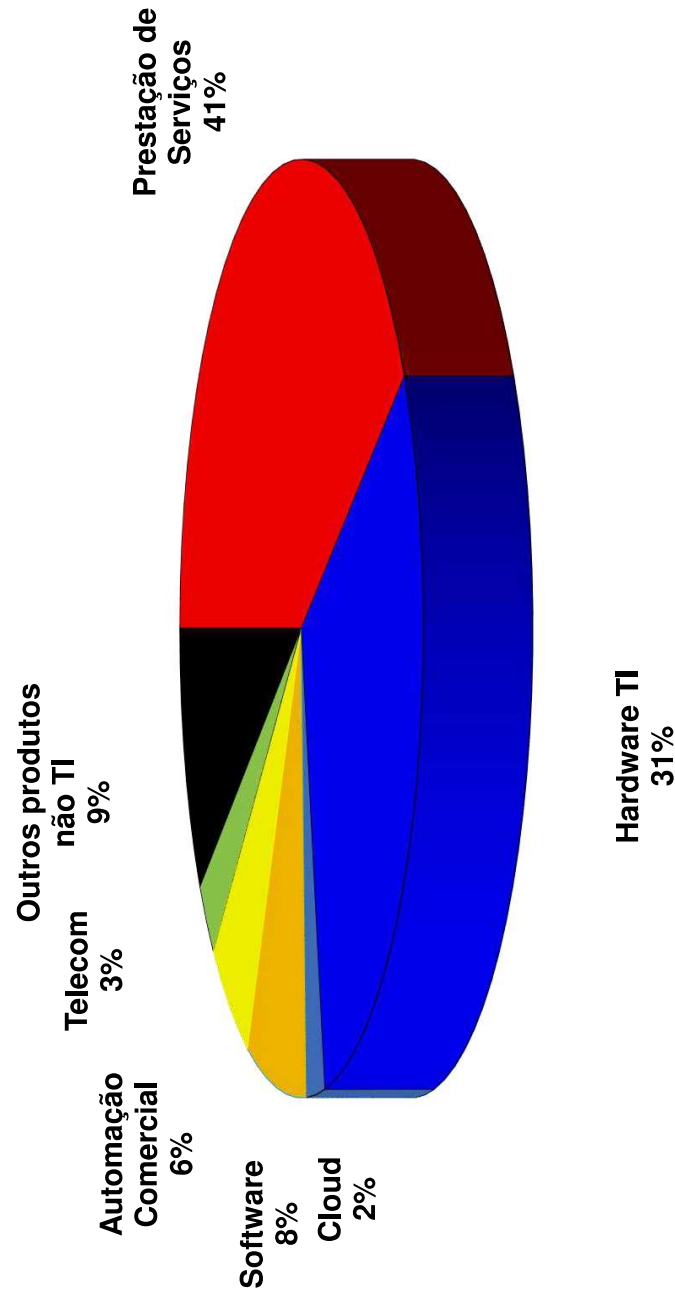
Impacto da Pandemia nas Revendas



Faturamento por Categoria de Produto, 2021

Representantes Comerciais

fls. 3000



Impacto da Pandemia nos Representantes Comerciais

fls. 3001

- Historicamente, 50% do faturamento dos representantes comerciais vem de prestação de serviços.
- Havia migrado fortemente para o modelo “Home Office” até o primeiro semestre de 2021, mas a maioria agora está trabalhando em um escritório comercial.
- 62% não faziam negócios virtuais antes da pandemia. 41% já o fazem e 22% pretendem fazê-lo este ano.
- Bons resultados em 2021 vendendo notebooks, equipamentos de segurança física e desktops.

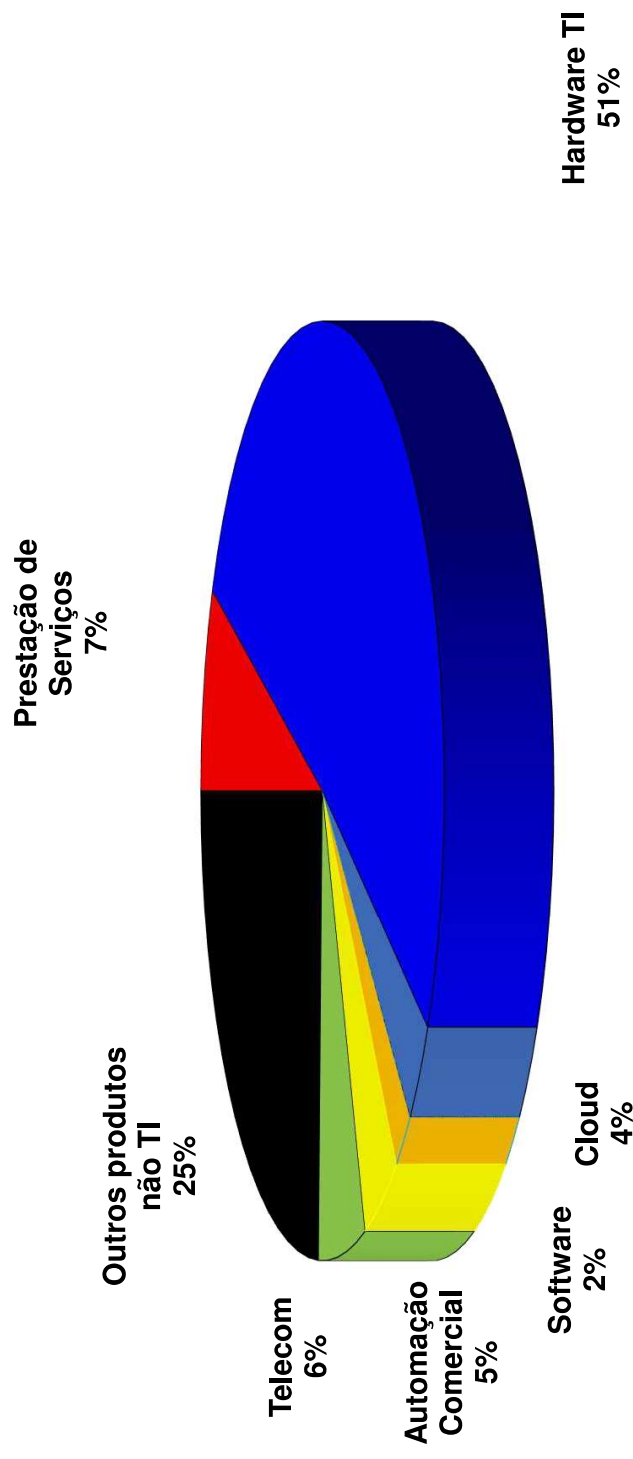


IT Data Consultoria - 55 11 3862 6256 - www.itdata.com.br - Todos os direitos reservados

Faturamento por Categoria de Produto, 2021

Lojas Virtuais

fls. 3002



Impacto da Pandemia nas Lojas Virtuais

- Muitas lojas virtuais abertas em 2020.
- Foi o tipo de revenda com maior mortalidade em 2021. Aumento de competição.
- Queda significativa de vendas de produtos destinados a “Home Office, saúde e educação.
- Mais que triplicou o seu faturamento com serviços (telecom, help desk, suporte, etc.).
- Produtos mais comercializados: desktops para gamers, monitores, periféricos e impressoras/multifuncionais.

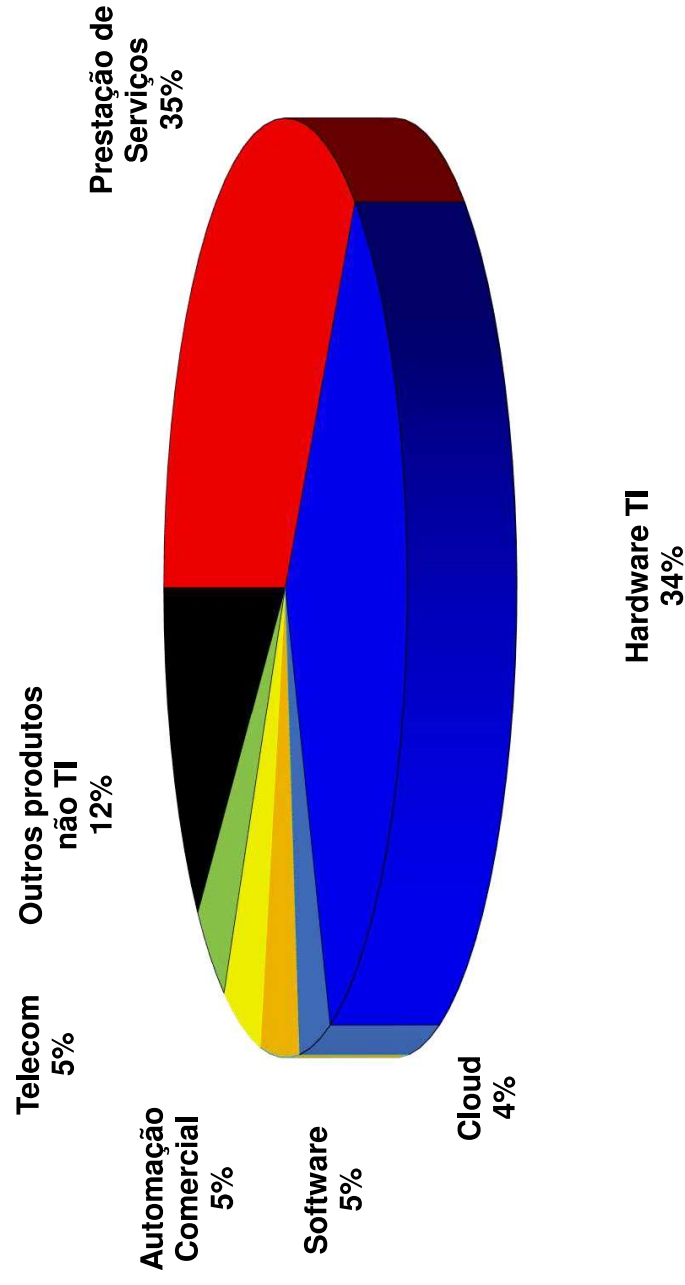


IT Data Consultoria - 55 11 3862 6256 - www.itdata.com.br - Todos os direitos reservados

Faturamento por Categoria de Produto, 2021

Revenda de Volume

fls. 3004



Impacto da Pandemia nas Revendas de Volume

fls. 3005

- Aumento da abertura de lojas físicas. 43% possuíam uma loja física em 2021 e atualmente este percentual subiu para 47%.
- Competindo diretamente com as lojas virtuais. 19% possuem loja virtual e muitas estão utilizando serviços de “marketplace”.
- A venda via e-Commerce cresceu 114% em 2021 em relação ao ano anterior, mesmo com a redução do “home office”.
- Os produtos com maior destaque em 2021 foram, pela ordem: notebooks, desktops montados, periféricos, produtos de rede e componentes.

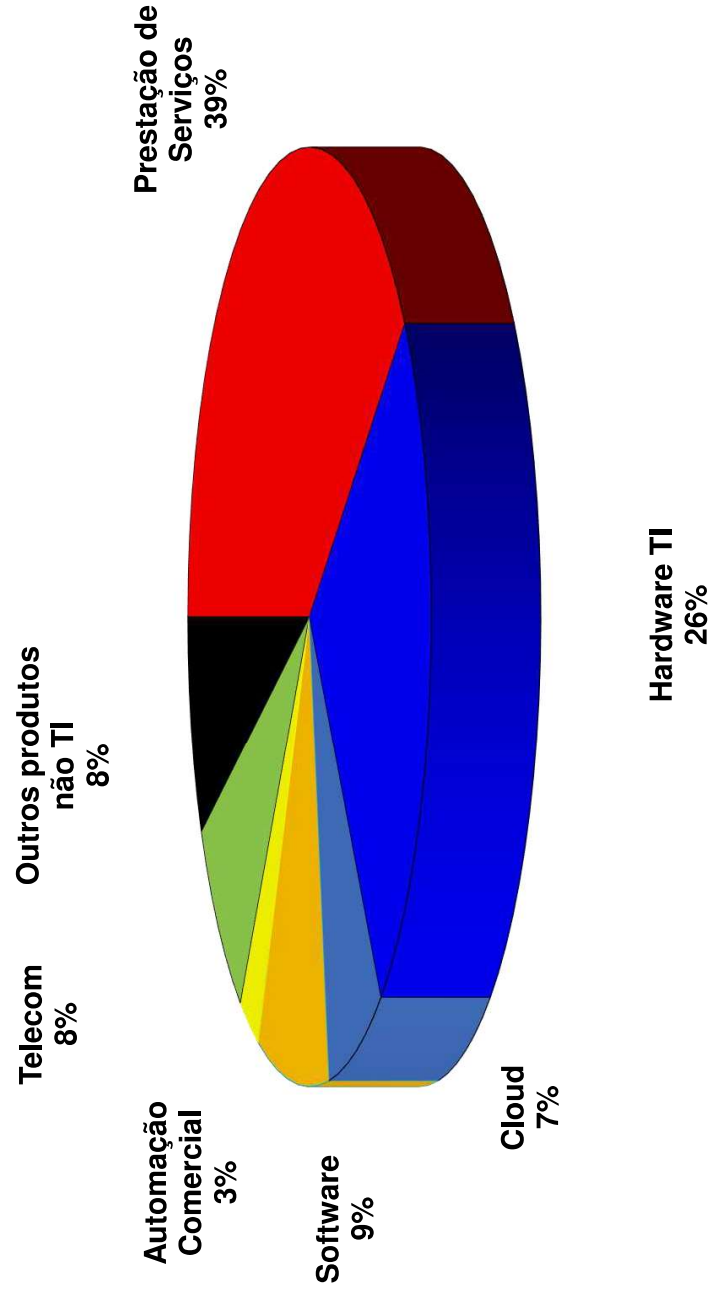


IT Data Consultoria - 55 11 3862 6256 - www.itdata.com.br - Todos os direitos reservados

Faturamento por Categoria de Produto, 2021

Revenda de Valor Agregado

fls. 3006



Impacto da Pandemia nas Revendas de Valor Agregado

fls. 3007

- O nível de mortalidade deste tipo de revenda foi o mais baixo em 2021.
- Desempenho melhor dos VARs com atuação em transformação digital, segurança e serviços de inteligência artificial.
- Crescimento de 54% na participação de cloud em seus negócios, em relação ao ano anterior.
- A venda via e-Commerce cresceu 107% em 2021, em relação ao ano anterior;
- Produtos mais comercializados, pela ordem: soluções para segurança de rede (firewall, cyberssegurança, Malware, antivírus, etc.), produtos de rede e notebooks.

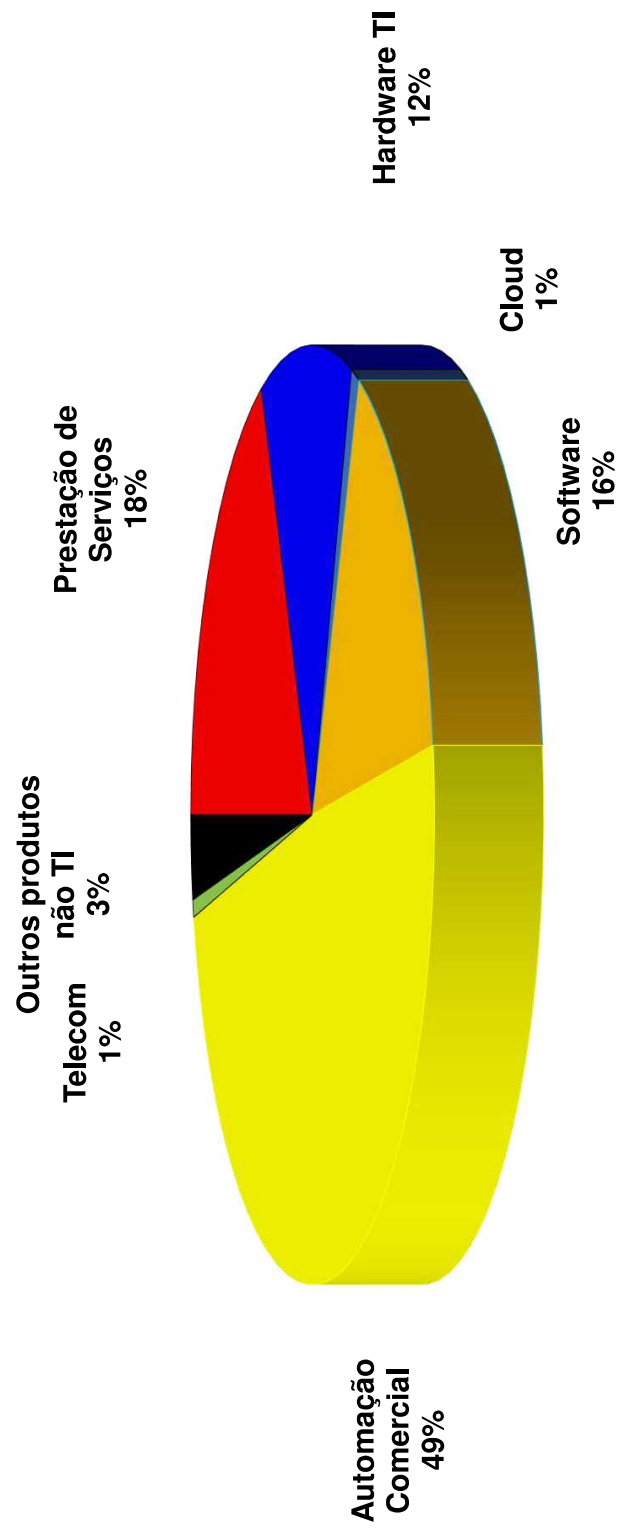


IT Data Consultoria - 55 11 3862 6256 - www.itdata.com.br - Todos os direitos reservados

Faturamento por Categoria de Produto, 2021

Revenda de Automação Comercial

fls. 3008



Impacto da Pandemia nas Revendas de Automação Comercial

fls. 3009

- Foram duramente penalizadas devido à interrupção do funcionamento do segmento de comércio por pelo menos 18 meses;
- O faturamento delas caiu 14% em 2020, mas cresceu 12% no ano passado.
- Antes da pandemia, apenas 25% faziam comércio eletrônico. Neste momento 55% já o fazem e outros 33% pretendem começar a atividade este ano. Foi o tipo de revenda onde mais cresceram as vendas “on line”.
- Produtos mais comercializados em 2021, pela ordem: software específico para ponto de venda (PDV), Produtos de AIDC e terminais de PDV.



IT Data Consultoria - 55 11 3862 6256 - www.itdata.com.br - Todos os direitos reservados

Produtos Com Melhor Performance em 2021



Produtos com Melhor Performance (Todas as Revendas)

fls. 3011



Notebooks

Roteadores e produtos de rede

Desktops montados pelas revendas

Soluções para segurança de rede
(firewall, cybersegurança, Malware,
antivírus, etc.)

Periféricos: mouse, teclado, webcam,
etc.



IT Data Consultoria - 55 11 3862 6256 - www.itdata.com.br - Todos os direitos reservados

Produtos com Melhor performance (Representantes Comerciais)

fls. 3012



Notebooks

Desktops de marcas conhecidas

Segurança eletrônica: câmera (CCD, CCTV, IP, CMOS, etc.), alarme, gravador, etc.

Desktops montados pela sua revenda

Roteadores e produtos de rede



IT Data Consultoria - 55 11 3862 6256 - www.itodata.com.br - Todos os direitos reservados

Produtos com Melhor performance (Revendas de Volume)

fls. 3014



Notebooks

Desktops montados pela sua revenda

Periféricos: mouse, teclado, webcam, etc

Roteadores e produtos de rede

Componentes: motherboard, processador, memória, etc.

Produtos com Melhor performance (Revendas de Valor Agregado)

fls. 3015

Soluções para segurança de rede
(firewall, cyberssegurança, Malware,
antivirus, etc.)

Roteadores e produtos de rede

Notebooks

Software (Microsoft)

Soluções para telecomunicações (VoIP,
IP PABX, videoconferência, etc.)



IT Data Consultoria - 55 11 3862 6256 - www.itdata.com.br - Todos os direitos reservados

Produtos com Melhor Performance (Revendas de Automação Comercial)

fls. 3016



Software específico para ponto de venda
(PDV)

Produtos de AIDC (impressora de
etiqueta, coletores de dados, leitores de
código de barras, RFID, etc.)

SAT

Terminais de PDV

Desktops montados pela sua revenda



IT Data Consultoria - 55 11 3862 6256 - www.itdata.com.br - Todos os direitos reservados

Produtos Comercializados pelas Revendas

fls. 3017

- Na média nacional, os produtos que são comercializados pelo maior número de revendas na amostra pesquisada são roteadores e equipamentos de rede (75%). Este percentual continua a crescer pelo quarto ano seguido.
- As vendas de notebooks foram indicadas por 55% das empresas entrevistadas. Durante a pandemia, a demanda por notebooks aumentou tanto para as pessoas físicas quanto para as pessoas jurídicas. Muitas empresas de grande e médio porte, microempreendedores e profissionais liberais passaram a adotar o “home office”.
- Periféricos e monitores foram apontados por 60% das revendas, impulsionados também pelas demandas de infraestrutura remota de trabalho criadas pela pandemia.



IT Data Consultoria - 55 11 3862 6256 - www.itdata.com.br - Todos os direitos reservados

Produtos Comercializados pelas Revendas

fls. 3018.

- A pesquisa solicitou que as revendas indicassem até três produtos que obtiveram melhor performance em 2021, dentre os que elas comercializam.
- No total geral, o notebook foi apontado como o produto com melhor performance em 2021, repetindo os resultados da pesquisa realizada no ano anterior.
- Em segundo lugar estão os roteadores e produtos de rede, cujas vendas foram também fortemente aceleradas nos últimos anos pela pandemia, como infraestrutura básica para o trabalho em “home office”.
- Na mesma lista, também aparecem os desktops montados pelas revendas e desktops de grandes marcas. Estes resultados mostram que, apesar de as revendas terem incluído ofertas de serviços em seu portfólio, as operações ainda são bastante dependentes de hardware.



IT Data Consultoria - 55 11 3862 6256 - www.itdata.com.br - Todos os direitos reservados

Serviços Com Melhor Performance em 2021



Serviços com Melhor Performance (Todas as Revendas)

fls. 3020



Assistência Técnica

Infraestrutura de Rede

Suporte a Hardware e Software

Instalação de Equipamentos

Segurança da Informação /
Cibersegurança



IT Data Consultoria - 55 11 3862 6256 - www.itdata.com.br - Todos os direitos reservados

Serviços com Melhor performance (Representantes Comerciais)

fls. 3021



Assistência técnica

Suporte a hardware e software

Instalação de equipamentos

Infraestrutura de Rede

Solução completa para trabalho Home
Office



IT Data Consultoria - 55 11 3862 6256 - www.itdata.com.br - Todos os direitos reservados

Serviços com Melhor performance (Revendas de Volume)

fls. 3022



Assistência técnica

Suporte a hardware e software

Instalação de equipamentos

Infraestrutura de Rede

Solução completa para trabalho Home
Office



IT Data Consultoria - 55 11 3862 6256 - www.itdata.com.br - Todos os direitos reservados

Serviços com Melhor performance (Revendas de Valor Agregado)

fls. 3023



Infraestrutura de rede

Segurança da Informação /
Cibersegurança

Locação de equipamentos

Soluções e serviços de
telecomunicações

Assistência técnica



IT Data Consultoria - 55 11 3862 6256 - www.itdata.com.br - Todos os direitos reservados

Serviços com Melhor Performance (Revendas de Automação Comercial)

fls. 3024



Suporte a hardware e software

Instalação de equipamentos

SaaS (Software como Serviço)

Ferramentas de gestão (ERP, BI, CRM,
etc.)



IT Data Consultoria - 55 11 3862 6256 - www.itdata.com.br - Todos os direitos reservados

Serviços Comercializados pelas Revendas

- Excluindo-se as revendas que operam exclusivamente como lojas virtuais, apenas 16% indicaram não comercializar nenhum tipo de serviço. Na edição anterior desta pesquisa, este percentual havia atingido 14%.
- Os serviços mais mencionados pelas revendas são de baixa complexidade e baixo valor agregado: instalação de equipamentos (61%), suporte (56%), assistência técnica (56%), infraestrutura de rede (56%).
- Estes são exatamente os serviços mais tradicionais das revendas, com os quais elas têm familiaridade e que demandam menos em termos de qualificação de mão de obra.

Serviços Comercializados pelas Revendas

fls. 3026

- A pesquisa solicitou que as revendas indicassem até três serviços que obtiveram melhor performance em 2021, dentre os que elas oferecem.
- Os resultados, na média geral, mostraram serviços tradicionalmente realizados pelas revendas, como instalação de equipamentos, suporte e assistência técnica.
- Dois serviços diferenciados surgiram na lista dos principais: infraestrutura de rede e locação de equipamentos. No caso de locação de equipamentos, a IT Data observou que, com a pandemia, houve um aumento do interesse dos clientes corporativos em adotar este modelo.
- Os serviços de infraestrutura de rede foram apontados na lista dos principais pelo segundo ano seguido. Este é um nicho que vem sendo ocupado com maior frequência pelas revendas. Trata-se de um espaço tradicionalmente não ocupado pelos fornecedores de links (operadoras, serviços de banda larga), ou pelos grandes fornecedores de equipamentos de rede, no qual as revendas vêm encontrando boas oportunidades.



IT Data Consultoria - 55 11 3862 6256 - www.itdata.com.br - Todos os direitos reservados

Serviços de Automação Comercial oferecidos pelas Revendas





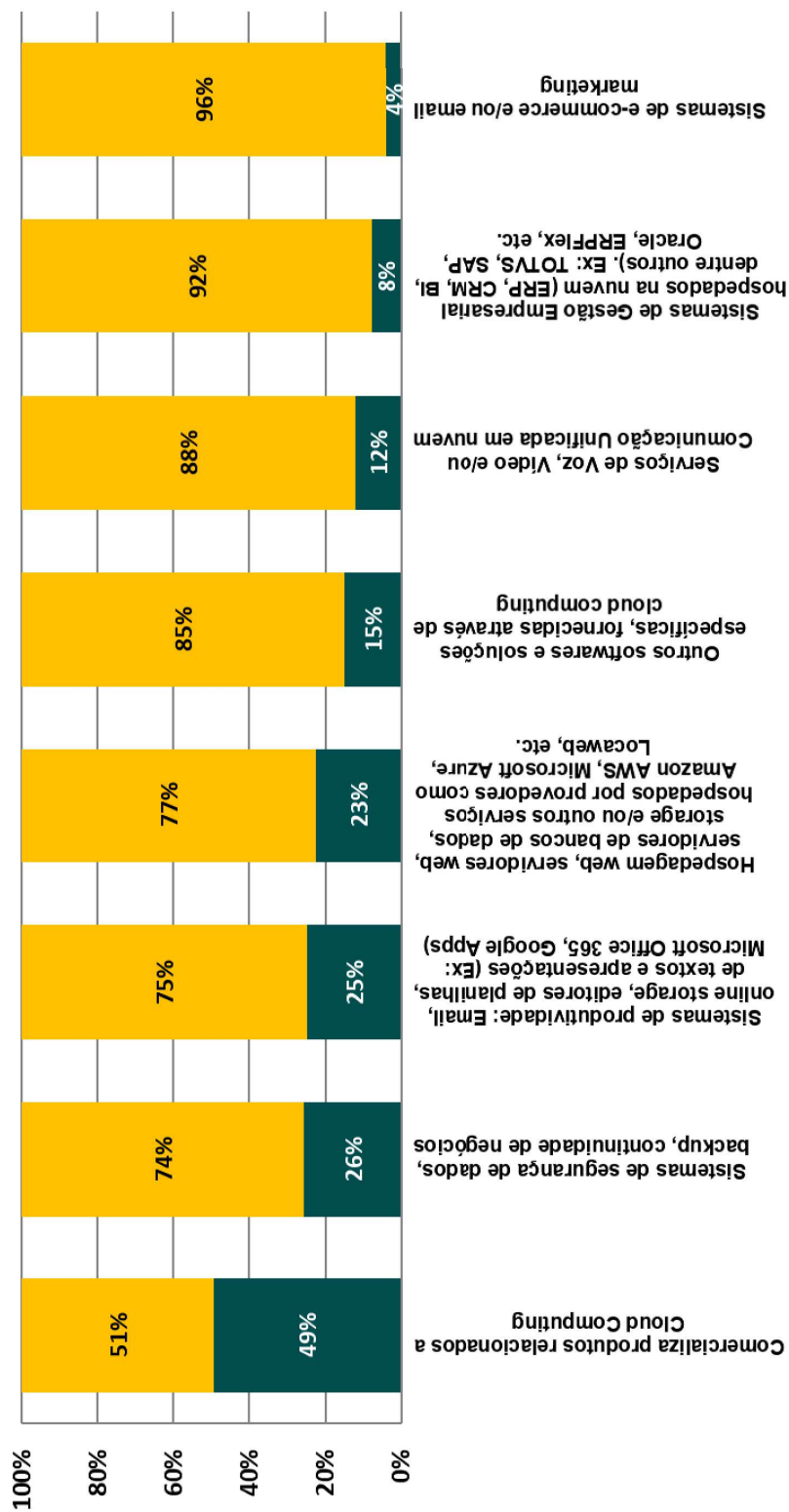


IT Data Consultoria - 55 11 3862 6256 - www.itdata.com.br - Todos os direitos reservados

- Na média geral, os serviços de automação comercial mais comercializados pelas revendas são os de menor complexidade, relacionados ao fornecimento e uso de software específico (licenciamento, integração, suporte, etc) e fornecimento e suporte a hardware.
- Porém, é importante observar que a oferta de soluções baseadas em cloud computing já surge em quarto lugar, com 30% das citações.

Produtos de Cloud Computing oferecidos pelas Revendas





■ Sim ■ Não



- Na média geral, 49% das empresas pesquisadas apontaram comercializar algo relacionado a cloud computing. Este percentual é devido aos VARs (67% deles trabalham com a solução).
- As ofertas com maiores números de menções foram soluções de segurança, backup e continuidade, citadas por 26% das revendas e sistemas de produtividade (como, por exemplo, Microsoft Office 365), com 25%.
- Aproximadamente 23% das revendas afirmaram comercializar soluções e serviços de infraestrutura em cloud computing tipicamente oferecidos pelos maiores players do setor (como Amazon AWS e Microsoft Azure).

- No caso dos VARs, 67% trabalham com alguma solução de cloud. As principais são as soluções de backup, segurança e continuidade baseadas em cloud computing, comercializadas por 40% deste tipo de revenda.
- Nos outros tipos de revendas, como lojas virtuais e revendas de volume, a receita de cloud refere-se principalmente à venda de pacotes de software que, uma vez ativados, poderão eventualmente usar recursos baseados em cloud computing. Este é o caso das suítes de produtividade, sistemas de backup, etc.

Estratégias das Revendas em 2022



Quais as estratégias de Crescimento das Revendas (As mais mencionadas)

fls. 3036

**Representante Comercial
Revendas de Volume**



Vendas através da internet

Loja Virtual



Diversificar portfólio de produtos e serviços

**Revenda de Valor Agregado
Automação Comercial**



Buscar clientes com maior porte

ABRADISTI

AFRAC

ITDATA

IT Data Consultoria - 55 11 3862 6256 - www.itdata.com.br - Todos os direitos reservados

Estratégias das Revendas em 2022

fls. 3037

- Na média geral, os serviços de automação comercial mais comercializados pelas revendas são os de menor complexidade, relacionados ao fornecimento e uso de software específico (licenciamento, integração, suporte, etc) e fornecimento e suporte a hardware.
- Porém, é importante observar que a oferta de soluções baseadas em cloud computing já surge em quarto lugar, com 30% das citações.



IT Data Consultoria - 55 11 3862 6256 - www.itdata.com.br - Todos os direitos reservados

Mercado de TI e Análise das Oportunidades para as Revendas



Evolução do Mercado de TI

fls. 3039

Ano	Crescimento do PIB	Crescimento dos Investimentos em TI
2016	-3,5%	1,0%
2017	1,0%	2,8%
2018	1,1%	5,5%
2019	1,2%	5,4%
2020	-4,1%	13,6%
2021	4,2%	16,0%
2022*	0,0%	10,2%

* Previsão



IT Data Consultoria - 55 11 3862 6256 - www.itdata.com.br - Todos os direitos reservados

Análise das Micro e Pequenas Empresas no Brasil

fls. 3040

- Na pesquisa junto as revendas, 53% delas mencionaram que o seu principal cliente são empresas com até 99 funcionários. No caso de revendas que atuam com automação comercial, este percentual sobe para 76%.
- Por este motivo, a IT Data também entrevistou 1.000 micro e pequenas empresas nos meses de novembro e dezembro de 2021, para saber o que elas esperam para 2022.
- É importante mencionar para o leitor que apenas 3% deste cliente possui algum orçamento de TI definido para 2022.



IT Data Consultoria - 55 11 3862 6256 - www.itdata.com.br - Todos os direitos reservados

Análise das Micro e Pequenas Empresas no Brasil

fls. 3041

- 37% das empresas mencionaram que tiveram que investir de alguma forma em informática nos últimos 12 meses, principalmente para atender os seus clientes.
- 44% mencionaram que a tecnologia é muito importante para o seu negócio. Este percentual é o dobro de antes da pandemia.
- 47% dos entrevistados têm alguma iniciativa de investimento em TI este ano. Ele será direcionado à melhora das vendas e no atendimento aos seus clientes. Muitos deles estão montando redes de relacionamento (mídias sociais, website interativo e atendimento automatizado), para vender seus produtos e serviços sem depender de terceiros.

Análise das Micro e Pequenas Empresas no Brasil

fls. 3042

- Outros problemas que vêm afligindo estas empresas são o aumento do custo e a redução da margem. Muitas delas estão adquirindo soluções para gerenciar melhor os seus negócios, diminuindo o consumo de energia, desperdícios de matéria-prima e melhorando o fluxo de caixa.
- O nível de maturidade digital e conhecimento de informática das empresas dobrou em relação ao período anterior à pandemia.



IT Data Consultoria - 55 11 3862 6256 - www.itdata.com.br - Todos os direitos reservados

Principais Projetos de TI nas Micro e Pequenas Empresas em 2022

fls. 3043



Soluções de e-Commerce

Cloud Computing

Atualização da infraestrutura

Segurança da Informação

LGPD (Lei Geral de Proteção de Dados)



IT Data Consultoria - 55 11 3862 6256 - www.itdata.com.br - Todos os direitos reservados

Análise das Médias e Grandes Empresas

- A IT Data, em parceria com o IT4CIO, realizou a sua décima sétima pesquisa anual junto aos responsáveis por TI de 1.500 empresas de grande e médio porte (acima de 100 funcionários), entre os meses de outubro de 2021 e janeiro de 2022.



Análise das Médias e Grandes Empresas

fls. 3045

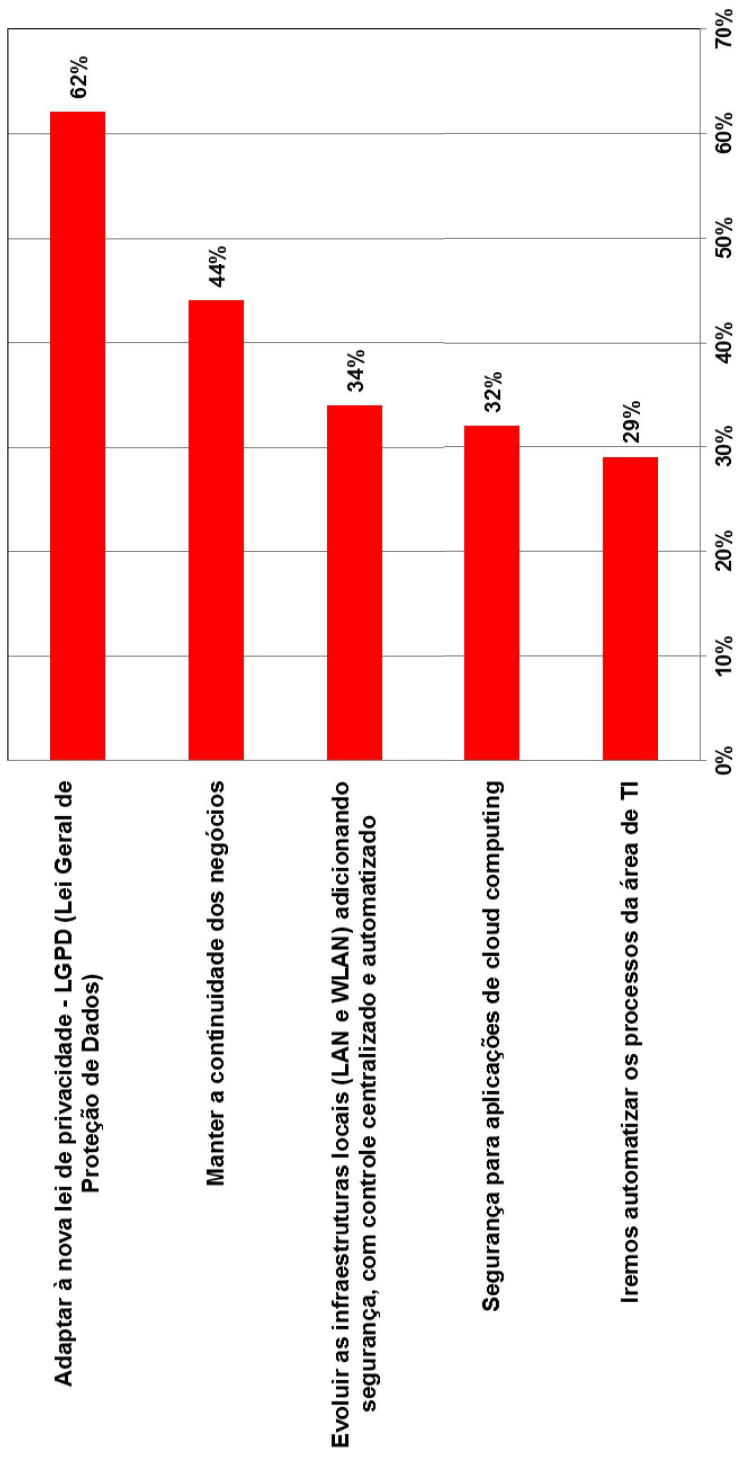
- 41% das empresas adotarão o modelo híbrido de “home office”.
- 68% das empresas já adotaram o cloud e 13% começarão a adotar este ano.
- Volta do “home office”, exigindo novos investimentos em back office.



IT Data Consultoria - 55 11 3862 6256 - www.itdata.com.br - Todos os direitos reservados

Principais Desafios das Médias e Grandes Empresas

fls. 3046



Serviços e Consultorias mais Procurados pelas ^{fls. 3047} Médias e Grandes Empresas

1. Machine Learning/Inteligência Artificial
2. Cibersegurança
3. BI/Analytics
4. RPA
5. ERP (Migração para Cloud)
6. LGPD (ainda não resolvido por 70% das empresas)



Oportunidades nas Médias e Grandes Empresas do Segmento Comércio

- Previsão de crescimento do orçamento dos investimentos em TI em automação comercial em 2022 é de 11%.
- 82% das empresas já adotaram cloud e outras 13% adotarão em 2022, mas com muitos problemas com segurança e legados.
- Mais investimentos em canais digitais e inteligência artificial.
- Aumento considerável de importância da área de TI, com contratação de melhores profissionais. Porém, os investimentos em TI ainda são muito baixos.



IT Data Consultoria - 55 11 3862 6256 - www.itdata.com.br - Todos os direitos reservados



CONTATO:

Ivair Rodrigues

irodrigues@itdata.com.br

55 11 3862 6256

IToata
CONSULTORIA


ABRADISTI




FRAC