

Pesquisa...



Domingo, 15 De Setembro De 2013

Home Projectos Negócios Apps Infra-estrutura Mobilidade Escritório Segurança E-commerce Formação

ADMINISTRAÇÃO PÚBLICA SECTOR FINANCEIRO SAÚDE INDÚSTRIA SERVIÇOS REDUZIR CUSTOS CONTACTOS ASSINATURAS

Entrada Negócios



Stephen Elop e Steve Ballmer, CEOs da Nokia e da Microsoft

# Microsoft compra Nokia

11-09-2013 | por Carlos Marçalo | foto Arquivo SI

0 Comentário

A mobilidade é uma área crítica para o sector de sistemas de informação e deve ser abordada de forma séria e sustentável. Esta aquisição mostra que a Microsoft não baixou os braços e que quer recuperar parte do tempo perdido.

0 Tweetar 0 Share 4 Gosto 6 Enviar

O mercado dos *smartphones* e da mobilidade é uma prioridade para a **Microsoft**. Com a compra da **Nokia**, por 5,44 mil milhões de euros, o gigante americano consegue manter-se activo neste campo e aligerçar o sistema operativo Windows como o terceiro mais utilizado em todo o mundo.

Os mais recentes dados da **IDC** relativos ao mercado nacional espelham bem o que está a acontecer nos mercados mais desenvolvidos tecnologicamente. Há uma mudança na escolha dos consumidores, que ao invés de equipamentos móveis tradicionais preferem *smartphones*.

Os números apresentados pela consultora no «IDC European Mobile Phone Tracker», de Agosto de 2013, relativos ao segundo trimestre deste ano, mostram que foram vendidos em Portugal 1 milhão e 44 mil telemóveis, o que representa uma queda de 3% nas vendas em relação ao mesmo período de 2012, enquanto as vendas de *smartphones* continuam a crescer, ultrapassando as vendas dos telefones tradicionais pela primeira vez.

No trimestre em análise, foram vendidas 570 mil unidades, um crescimento de 25% face ao período homólogo de 2012. O segmento representou 55% das vendas totais de telemóveis no trimestre.

«Apesar de o mercado de telemóveis português continuar em queda, o forte crescimento dos *smartphones* é um facto importante a destacar. Esta tendência continuará a acentuar-se nos próximos trimestres, uma vez que a aposta dos fabricantes continuará a ser em telefones a preços baixos, com o sistema operativo **Android**, mas com uma superior experiência de utilização», afirma **Francisco Jerónimo**, director europeu de *research* da área de telefones móveis da IDC.

Por outro lado, o analista refere que continuaremos a verificar uma redução do número de novos modelos de telefones tradicionais nas lojas, o que contribuirá para que os utilizadores mais indecisos optem por comprar um *smartphone*, fruto da maior variedade de modelos face à oferta de telefones tradicionais.

O relatório da IDC confirma que o sistema operativo Android continua a dominar as preferências dos consumidores portugueses. No segundo trimestre, o sistema operativo da **Google** alcançou a maior quota de mercado de sempre, ao representar 82% das vendas totais de *smartphones*, resultante do sucesso dos terminais das marcas

Subscrever Newsletter



Mais lidas Mais comentadas

- 01. Critical Software quer mais inteligência na saúde
- 02. Think Attitude repensa outsourcing para as TI
- 03. ATS integra Grupo inCentea
- 04. Calcule o seu salário líquido
- 05. eDreams lança domingo!
- 06. Vantagens dos managed services
- 07. Microsoft compra negócio de telemóveis da Nokia
- 08. Negociações para um novo regulamento de protecção de dados da UE
- 09. Sky Ey e explora o poder das imagens aéreas
- 10. Last Call for 3D

**facebook & SEMANA**

268 pessoas gostam disto. Sê o primeiro entre os teus amigos.

## Samsung, LG e Sony.

### Um negócio esperado

Verdade seja dita, a compra da divisão de telemóveis da Nokia pela Microsoft não apanhou ninguém de surpresa. Era um rumor, mas ganhou consistência quando em Setembro de 2010 a Nokia achou ser necessário inverter a situação em que se encontrava. Estava a perder terreno para a **Apple** e para Samsung a uma velocidade estonteante. Mesmo assim, a empresa tinha um sistema operativo próprio, o **Symbian**, uma quota de mercado de equipamentos móveis equivalente a 34% e tinha, em média, lucros trimestrais na ordem dos 800 milhões de euros.

Depois de estudar vários gestores e perfis, o Conselho de Administração da Nokia encontrou em 2010 o homem certo para assumir a missão de conduzir a Nokia numa nova época de crescimento. A pessoa indicada foi **Stephen Elop**, o primeiro CEO da companhia não finlandês. Este canadiano chegou à multinacional finlandesa proveniente da Microsoft, onde foi o *head* da Business Division, sendo responsável por linhas de produtos como o **Microsoft Office** e o **Microsoft Dynamics** (ERP e CRM).

A escolha fez com que muitos analistas vissem como mais provável, mais tarde ou mais cedo, uma integração da Nokia no universo Microsoft ou mesmo uma aquisição por parte da multinacional.

Os planos de crescimento de Stephen Elop para a Nokia passavam por melhorar as vendas nos Estados Unidos, onde a marca e o fabricante, apesar dos esforços, nunca chegaram realmente a cativar os consumidores. Stephen Elop projectou vendas trimestrais de equipamentos nos EUA no valor de 2,6 milhões. Esses números nunca foram alcançados; as vendas nesse período estiveram na casa das 500 mil unidades.

Com a empresa centrada no mercado americano, as vendas caíram no principal mercado da Nokia, a China, de 19,3 milhões de unidades para 4,1 milhões de equipamentos.

Nos três anos que Stephen Elop assumiu o comando da Nokia, as receitas trimestrais da empresa caíram 46%, passando de lucros de 295 milhões de euros para perdas trimestrais de 115 milhões de euros. As vendas de *smartphones* caíram 69%, ao mesmo tempo que este segmento de mercado viveu um crescimento de 133%. As acções da Nokia entre Setembro de 2010 e Setembro de 2013 desvalorizaram 9 dólares, passando de 12 para 3 dólares.

Perante esta realidade, à Nokia restava apenas ser vendida. O valor acordado entre as duas empresas para a aquisição foi 5,44 mil milhões de euros, um montante que vários analistas consideram baixo, mas que no final de contas acabou por ser benéfico para a companhia finlandesa, uma vez que, caso a operação não se fechasse, e mantendo o actual rumo de negócio, o futuro mais certo da Nokia teria sido a falência.

### Negócio caro ou barato?

O *Semana* falou com **Gabriel Coimbra**, *research e consulting director* da **IDC Portugal**. Para ele, a aquisição faz racionalmente todo o sentido dentro da nova estratégia da Microsoft, mas sublinha que é sempre difícil avaliar se foi ou não um valor justo. Na perspectiva da Nokia, pensa que foi um bom negócio, atendendo à situação financeira e de mercado no que toca a telefones móveis e *smartphones*. Já em relação à Microsoft, tudo irá depender de como de facto a multinacional conseguirá rentabilizar este investimento.

«A Nokia e a Microsoft claramente perderam a primeira fase de crescimento do mercado de *smartphones* e *tablets*. Portanto, a curto prazo, haverá poucas mudanças ao nível das quotas de mercado Windows Phone e Windows RT. Contudo, a médio e a longo prazos, a Microsoft poderá, caso a integração e os desenvolvimentos futuros sejam bem-sucedidos, fazer frente à Apple e à Google de forma mais eficaz», afirma Gabriel Coimbra.

Para a *vice president* da **Gartner**, **Carolina Milanesi**, a compra não se pode colocar no plano de uma operação cara ou barata. O negócio surge no *timing* certo, porque, segundo a analista, a Nokia poderia ser adquirida por outra empresa e aderir a outro sistema operativo.

A responsável da Gartner sublinha também que a Microsoft não se pode afastar do mercado dos *smartphones*. Na sua opinião, «seria um erro a Microsoft integrar a Nokia e assumir o controlo, porque a Microsoft não possui as competências necessárias para gerir o negócio de produção e desenvolvimento de *smartphones*. O que há de bom nos *smartphones Lumia* está mais relacionado com a Nokia do que com a Microsoft», diz Carolina Milanesi.

Apesar de a Microsoft afirmar que continua empenhada no modelo de parceria com os *original equipment manufacturer* (OEM), ao contrário da **Google**, que na aquisição da **Motorola** manteve a empresa autónoma, a Nokia estará integrada na Microsoft. «Certamente a relação com os OEM na área de *smartphones* e *tablets* será um grande desafio para a Microsoft (apesar de a Nokia representar actualmente mais de 80% das vendas de dispositivos com Windows Phone)», lembra Gabriel Coimbra.

Perante esta realidade, parte-se do princípio que estamos a assistir ao nascimento de um ecossistema fechado relativamente ao dispositivo e à plataforma, para a qual a Microsoft irá massificar o ecossistema de aplicações e serviços associados.

Para o *research e consulting director* da IDC Portugal, o Windows Phone não ter conseguido ganhar grande expressão junto dos tradicionais OEM (Samsung, LG, Sony, entre outros) foi «um dos motivos que levaram a Microsoft a comprar a Nokia».

Neste capítulo, Gabriel Coimbra reconhece que houve vários aspectos associados a esta compra, mas o principal factor e aquele que mais terá influenciado a decisão de avançar com o negócio foi o reconhecimento por parte da Microsoft de que está a perder terreno no mercado da mobilidade e de que necessitava de recuperar o tempo perdido.

Quando a Microsoft começou a investir de forma mais intensiva no Windows Phone, o



**Hospital de Vila Franca de Xira unifica sistemas**

110 pessoas recomendam isto.



**Projectos tecnológicos galardoados nos CIO Awards**

Uma pessoa recomenda isto.



**O futuro está na cloud**

3 pessoas recomendam isto.



**Plataforma de interoperabilidade, repositório clínico e suporte à decisão**

74 pessoas recomendam isto.



**SAP à procura de startups portuguesas**

2 pessoas recomendam isto.



**Critical Software quer mais inteligência na saúde**

177 pessoas recomendam isto.

Plugin social do Facebook

Android já estava perfeitamente implementado na estratégia dos principais OEM.

Os grandes desafios que se colocam à Microsoft com a integração da Nokia é «conseguir criar soluções diferenciadoras ao nível da mobilidade. Claro que os *smartphones* e os *tablets* são prioridade, mas o mundo da mobilidade está apenas a começar. E para vingar, a Microsoft deverá ser capaz de inovar ao nível de novos dispositivos e soluções», sublinha Gabriel Coimbra.

Tags: Microsft, Nokia, IDC, Gartner, mobilidade, Window s

Partilhar:  

URL: <http://bit.ly/1d5soq8>

## LOGIN

Para comentar faça login ou, registe-se

Username

Memorizar

Caso ainda não esteja registado [clique aqui](#)  
Para recuperar passw ord [clique aqui](#)

## COMENTAR

## PRINCIPAIS NOTÍCIAS DA REDE COFINA MEDIA DIGITAL

<b>COMREIO</b> <small>Salamanca</small>	<b>Record</b>	<b>negocios</b> <small>Record</small>	<b>SÁBADO</b>
<p>Cinco crianças intoxicadas em escola de Alcobça</p> <p>CDS: Governo não deve ter vergonha de contrariar a troika</p> <p>Traficantes decretam toque de recolher em favelas do Rio de Janeiro</p> <p>Estação russa polar evacuada de urgência</p> <p>Grécia vai desarmar deputados à entrada do Parlamento</p>	<p>Vieira janta com deputados no Estádio da Luz</p> <p>Zapata no AC Milan a título definitivo</p> <p>Circuito regressa à Reserva Mundial de surf</p> <p>Pergunte o que quiser sobre a Liga Record</p> <p>Se soubesse o que esta mulher faz...</p>	<p>"Chegou o momento do investimento", diz Vítor Gaspar</p> <p>CDS defende que Governo não deve ter vergonha de contrariar a troika</p> <p>Lucros da Cimpor crescem 7% para 52,4 milhões</p> <p>Movimento para o Emprego cria 5.000 novos estágios para jovens até 2014</p> <p>João Soares diz que há um "cisma laranja" e pede ao CDS para abrir uma janela ao país</p>	<p>Vieira janta com deputados no Estádio da Luz</p> <p>Lydia Davis vence Man Booker International</p> <p>Vídeo de jovem empreendedor torna-se viral</p> <p>Pai não deixa Passos estudar em Paris</p> <p>Governo quer 45 novos inspetores no SEF</p>

## SEMANA

INFORMÁTICA

Home  
Projectos  
Negócios  
Apps  
Infra-estrutura  
Mobilidade  
Escritório  
Segurança  
E-commerce  
Formação

Administração Pública  
Sector Financeiro  
Saúde  
Indústria  
Serviços  
Reduzir Custos

Facebook  
Twitter  
RSS  
Email  
Contactos  
Subscrever newsletter  
Publicidade

Copyright ©. Todos os direitos reservados. É expressamente proibida a reprodução na totalidade ou em parte, em qualquer tipo de suporte, sem prévia permissão por escrito da Edirevistas, S.A. , uma empresa **Cofina Media - Grupo Cofina**. Consulte as [condições legais de utilização](#).