15 de Outubro de 2026

Provedores nacionais de Cloud projetam crescimento de 32% em 2026

Mercado brasileiro mantém foco em nuvem privada e gerenciada, aponta estudo anual da AbraCloud

A Associação Brasileira de Provedores de Infraestrutura e Serviços Cloud (AbraCloud) divulgou os resultados da nova Pesquisa de Imagem e Identificação de Perfil dos Associados em 2026, com o mapeamento do cenário estratégico, operacional e financeiro do setor no Brasil. A edição deste ano destaca a resiliência e a expansão acelerada do ecossistema nacional de infraestrutura tecnológica, com foco na oferta de nuvem privada e gerenciada.

De acordo com a pesquisa, os provedores de cloud nacionais preveem um crescimento médio de 32% no faturamento em 2026, uma queda de 7 pontos percentuais em comparação ao estudo anterior(2025), quando o faturamento médio das empresas associadas atingiu R$ 102 milhões. A maioria dos provedores de cloud computing nacionais também declaram ter crescido até 39% no ano passado.

A redução da expectativa de crescimento para este ano se deve às grandes transições tecnológicas enfrentadas pelo mercado, entre elas mudanças nas políticas de licenciamento do fabricante VMware após sua aquisição pela Broadcom. No início de 2026,os provedores de nuvem realizaram uma transição acelerada para tecnologias de virtualização open source baseadas em KVM (Linux Kernel Virtual Machine) e,a partir do meio deste ano, houve escassez de oferta e aumento expressivo nos custos de componentes críticos, como memórias e servidores de alta performance, segundo a AbraCloud.

Predominância do mercado corporativo

O perfil dos serviços prestados pelas associadas AbraCloud confirma a especialização das empresas nacionais no atendimento sob medida para o mercado corporativo doméstico. Entre os serviços mais oferecidos de maneira estimulada, destacam-se os serviços de nuvem para empresas (96%), serviços de nuvem gerenciados (81%) e serviços de nuvem não gerenciados (77%). A grande maioria das empresas atende prioritariamente médias (96%) e pequenas companhias (92%), registrando uma média de 970 clientes ativos por provedor. Há casos de provedores associados que atendem de 1 mil a 3 mil clientes.

Quantidade de clientes atendidos

Entre as associadas AbraCloud, 40% delas atendem entre 1.000 e 3.000 clientes, sendo a maior parte (96%) atendendo a médias empresas, 92% pequenas empresas, 65% grandes empresas e 42% com órgãos públicos/governo tendo como clientes.

Estrutura de capital e empregabilidade: a vocação técnica

A pesquisa reflete a independência financeira e a solidez do ecossistema de infraestrutura no Brasil: 89% dos provedores operam com capital 100% próprio e 69% pretendem permanecer independentes nos próximos anos. Ainda assim, 35% das empresas relatam já ter realizado operações de fusão e aquisição (M&A) como estratégia de consolidação e crescimento. Uma pequena parte, 12%, já vendeu parte da carteira de clientes para outra empresa.

No âmbito do capital humano, as associadas empregam em média 320 colaboradores (com média ajustada de 52 profissionais ao expurgar empresas de grande porte). Destaca-se a forte vocação técnica do setor, no qual 62% de toda a força de trabalho está concentrada na área de Engenharia e Operações, com 73% dos contratos firmados sob o regime CLT.

Questões regulatórias

No campo regulatório, a agenda do setor segue concentrada na consolidação do pacote de incentivos Redata e nas negociações junto ao Confaz para a redução e padronização das alíquotas de ICMS incidentes sobre a infraestrutura de data centers.

Visando ampliar o diálogo com o poder público, a AbraCloud protocolou uma Carta ao Executivo Federal defendendo a Soberania Tecnológica ao Governo Federal e solicitando prioridade à realização de Fast Track no Redata. A entidade também pleiteia uma uma regulamentação ágil do novo regime especial, financiamento contínuo pelo BNDES e implementação do processamento local de Inteligência Artificial, com o intuito de assegurar a independência digital do Brasil.

A Pesquisa AbraCloud 2026 pode ser baixada gratuitamente AQUI