

Faturamento Líquido do Segmento (US\$ milhões)

327,9

## Redes corporativas

**A plataforma IP desponta como a principal** tendência tecnológica no segmento de redes corporativas. Vencendo o natural conservadorismo diante de inovações, as soluções IP só tendem a consolidar sua presença, acreditam os principais fornecedores, que vêm fechando regularmente negócios com empresas de todos os portes. Assim, ainda no ano passado, o desempenho das empresas do segmento que integram o universo do *Anuário Telecom* foi altamente positivo, com receita líquida conjunta de US\$ 328 milhões, 77% acima da obtida em 2003. Da mesma forma, ficaram no azul os mais importantes indicadores econômico-financeiros dos fabricantes cujos balanços foram analisados.

Vários fatores colaboram para a difusão da telefonia IP. A redução dos custos de ligações a longa distância é um deles, cita Pedro Ripper, diretor de telecom da Cisco. "É uma solução que pode decolar em organizações que estão dispersas geograficamente", afirma. A redução do custo operacional é outro fator de estímulo, já que a solução IP, segundo o executivo, torna mais fácil e barato mudar o ramal de local, mudar a sua configuração e adicionar novos ramos. Além disso, no caso de escritórios novos, não são necessários gastos com cabeamento e infra-estrutura, porque a telefonia IP aproveita a rede de dados já existente para trafegar voz.

Segundo ele, as médias empresas estão mais avançadas no processo de adoção da telefonia IP. Elas representaram 60% da receita da Cisco na área, no ano passado. Nas grandes corporações, o ciclo de matura-

ção de projetos do gênero é mais longo. Nos dois casos, entretanto, os projetos estão condicionados à abertura de novos escritórios. Ripper avalia que o foco das empresas, no biênio 2005/06, será a melhoria de processos produtivos internos. Nesse sentido, a telefonia IP se torna uma opção atraente, por exemplo, para aquelas que incorporaram o conceito de mobilidade na sua rotina operacional.

A Damovo também vê com otimismo a expansão da telefonia IP no Brasil, mas espera bons resultados só no segundo semestre, quando são realizados 60% dos negócios da empresa. Em 2004, a receita líquida da empresa foi de US\$ 43 milhões, 53% dos quais gerados por serviços de integração no segmento de redes corporativas. A estratégia da Damovo, diz o presidente Arnaldo Curvello, consiste em prover um pacote de soluções integradas – dados, imagem e comunicação de voz por IP, digital, móvel e analógica, conforme as necessidades do cliente, que, assim preserva o investimento feito. "O mercado não necessita de telefonia IP puro. A relação custo-benefício não justifica um investimento desse porte", explica o executivo.

Com soluções para *call center*, telefonia IP, segurança e convergência de voz e dados, a Nortel trabalha para reproduzir no mercado brasileiro o papel de destaque que desempenha no cenário internacional de soluções para redes corporativas, onde é a segunda colocada em *market share*, segundo Rodrigo Abreu, presidente da subsidiária brasileira. Entretanto, hoje, a maior parte

### As Maiores

Siemens  
153.272,22

Avaya  
35.886,39

Nortel Networks  
32.694,15

### As Mais Eficientes

	Pontuação	Cresc. Rec. Liq. (%)	Rent. s/vendas (%)	Rent. s/patrimônio (%)	Liquidez corrente	Endiv. s/ativo (%)
<b>Ecil Informática</b>	2.445,70	126,61	19,09	31,05	2,12	3,53
<b>Leucotron Telecom</b>	1.863,60	66,78	14,41	39,74	3,56	6,69
<b>Intelbras</b>	685,30	8,59	5,33	20,13	4,99	1,30

> por receita líquida no segmento (em US\$ mil)

**Nelson Luis Freire**

presidente

**“Entramos no setor quando as operadoras procuraram os nossos computadores para hospedar os seus serviços. E tomamos gosto”.**

divulgação



dos contratos está no segmento de *wireless*. Isso não impede o executivo de vislumbrar crescimento acelerado na área de redes corporativas que, no último exercício, respondeu por 24% do faturamento, de acordo com cálculos do *Anuário*. No ano passado, a empresa forneceu soluções de centrais de atendimento para a Contax, Brasilcenter, Itaú e SulAmérica. “A demanda está aquecida e projetamos um crescimento de 42% nessa área, principalmente com a terceirização de operações *off shore*”, adianta.

Se, em 2004, a Avaya participou de vários projetos de vulto, sobretudo em *contact center*, este ano a ordem é aproveitar o aquecimento do mercado para ganhar espaço entre as centrais de menor porte (100 a 200 posições de atendimento). “Pretendemos ser tão competitivos na faixa das pequenas e médias quanto somos entre as grandes corporações”, assinala Wilian Ciampi, gerente de oferta de serviços. Em 2004, segundo estimativa do *Anuário*, a Avaya obteve faturamento líquido de US\$ 36 milhões no segmento, 70% da receita total da subsidiária brasileira, calculada em US\$ 51 milhões. Telefonia IP é a alternativa para integrar o ambiente de negócios à infra-estrutura de comunicação, mas o seu avanço, este ano, vai depender muito de cada empresa. Segundo Ciampi, vários clientes Avaya estão fazendo expansões em IP. Porém, por razões de economia, privilegiam as áreas estratégicas. “Há, ainda, muita cautela em relação à telefonia IP, porque as empresas querem preservar o legado”, ressalva.

De seu lado, a 3Com pretende aumentar a presença junto às grandes corporações para atingir a meta de crescer 50% este ano. Em 2004, expandiu os negócios em 20%, atendendo, sobretudo, pequenas e médias empresas, que representam em torno de 60% da sua receita no país. Para Vittorino Datrino, gerente geral da subsidiária brasileira, em 2004 foram concluídos os lançamentos de vários produtos para o segmento corporativo, em cujo desenvolvimento foram aplicados o equivalente a US\$ 600 milhões, nos últimos dois anos. Entre os 150 novos produtos está o Switch 8800, para rede local, a sua principal fonte de receita no mercado brasileiro.

## Ecil Informática: guinada completa.

*A Ecil Informática é o exemplo típico de uma organização que deu uma guinada de 180 graus em função das demandas do mercado. O grupo, conta Nelson Luis Freire, presidente da empresa mais eficiente do segmento de redes corporativas, está em operação há 75 anos, e atuava basicamente na área de automação industrial. Um de seus produtos eram computadores industriais que, em 1993-94, passaram a ser febrilmente procurados pelas operadoras de telecomunicações, em função da capacidade do equipamento para suportar a oferta de serviços cobrados em conta, sorteios pela televisão, tele-sexo. “Tínhamos o equipamento adequado para hospedar esses serviços”, diz o executivo, deixando claro que a Ecil nunca fez horóscopos, jamais vendeu tele-sexo, tampouco produziu conteúdo. Muitas daquelas ofertas, sabe-se, não foram adiante, criaram problemas de inadimplência.*

*Mas a empresa tomou gosto pelo mercado de telecomunicações. Hoje, junto com a PT Inovação, desenvolve uma plataforma para os serviços pré-pagos Vivo. O projeto está em andamento, e será implantado em todas as áreas de operação da empresa, o que vai lhe permitir gerenciar, de forma unificada, a totalidade do seu universo de clientes sem contas. A Ecil é responsável por um conjunto de elementos tais como processamento e reconhecimento de voz, interfaces de rede, call center, text-to-speech, software de apoio e suporte técnico. O desenvolvimento de software aplicativos cabe à PT Inovação.*

*Em 2004, a Ecil Informática investiu, no mínimo, R\$ 3 milhões em P&D. Neste ano, de acordo com Nelson Freire, a expectativa é crescer 20% (nominais), resultado para o qual devem contribuir novos produtos como um gateway para comunicação segura via Internet (em desenvolvimento), o fornecimento de módulos para a central Lucent BZ5000, entre outros negócios.*