

427,2

Redes corporativas

Com a onda da globalização, da Internet e a demanda

por sistemas de comunicação cada vez mais ágeis, as corporações passaram a chamar a atenção dos fornecedores de equipamentos de infra-estrutura e *software* para telecomunicações. Ano após ano, empresas não só de grande porte, mas também as pequenas e médias, têm partido para o uso de tecnologias e sistemas avançados de comunicação, caso das redes corporativas. O resultado desse movimento no mercado é mostrado pelos números apurados pelo *Anuário Telecom 2006*: US\$ 427,2 milhões foi o resultado apurado (receita líquida) no segmento de redes corporativas em 2005. O levantamento mostra ainda que houve um crescimento de 30,29% nas vendas em relação ao ano anterior. Das empresas com negócios em redes corporativas, a maior receita líquida no segmento foi da Siemens, com US\$ 229,3 milhões, segundo o *Anuário*.

Se de um lado a demanda do meio empresarial aumentou, do outro as redes corporativas, tão em voga neste momento, também evoluíram. Com alta demanda, elas vivem um momento de plena evolução. Pedro Ripper, diretor de telecom da Cisco, diz que as redes corporativas têm se transformado em plataformas turbinadas com recursos variados como telefonia IP e segurança.

Cada vez menos, as redes corporativas têm competido de maneira individual. O produto não é *switch* com *switch*, *firewall* com *firewall*. De um ano para cá, a tendência é sair do produto pontual para se transformar em uma arquitetura completa. Mas isso não significa que as linhas de

switch, base de uma rede corporativa, estejam em baixa. Na Cisco, por exemplo, em termos de volume, a linha de *switches* é o carro-chefe. O crescimento pela adoção de telefonia IP e elementos de segurança, itens de grande destaque neste ano de 2006, também têm puxado a venda das linhas de *switches*.

O mercado corporativo também é um dos grandes alvos da Alcatel. Segundo Lourinaldo Silva, diretor da divisão de soluções corporativas da empresa, a Alcatel vem ampliando sua participação nesse nicho de mercado por causa da tendência de adoção das redes IP.

Por isso a Alcatel trabalhou para deixar de ser uma provedora de soluções de telefonia para se posicionar como fornecedora de infra-estrutura *end-to-end* para o mercado corporativo. No cardápio, soluções de telefonia, *network* e *contact center*.

Segundo Antenor Nogara, gerente comercial da divisão *enterprise* da Alcatel, o forte em redes corporativas hoje é o crescimento da adoção de soluções de telefonia IP, responsável por impulsionar a montagem de uma boa infra-estrutura de rede. "Não adianta adotar um projeto de telefonia IP, por exemplo, sem ter uma estrutura básica com disponibilidade, mobilidade e segurança", explica Antenor.

Para atender a essas três dimensões, as empresas precisam fazer investimento em WAN/LAN, WiMAX, redes sem fio, *switches*, roteadores, entre outros itens. Herberto Yamamuro, diretor da NEC Brasil, diz que o ambiente corporativo tem demandado com frequência redes corpo-

As Maiores

Siemens
229.355,92

Avaya
45.114,65

Nortel Networks
29.904,00

As Mais Eficientes

	Pontuação	Cresc. Rec. Líq. (%)	Rent. s/vendas (%)	Rent. s/patrimônio (%)	Liquidez corrente	Endiv. s/ ativo (%)
Digistar Telecomunicações	3.377,50	101,54	34,89	67,16	6,55	9,33
Leucotron Telecom	2.526,60	89,51	24,16	54,72	3,93	22,70
Ecil Informática	1.458,10	19,02	22,71	28,71	3,23	1,99

Oldemar Plandikow

diretor-superintendente

**Inovação e variedade
nos produtos para
manter a competição.**

divulgação



DESTAQUE DO ANO

rativas, roteadores, PABX, PABX IP, LAN.

As redes corporativas representam 10% da operação da NEC e têm crescido a uma taxa de 10%. Neste ano, diante da expansão do mercado, a meta é elevar as vendas em 15% sobre um total de R\$ 45 milhões.

A exemplo de outros setores do mercado como Tecnologia da Informação (TI) e financeiro, o SMB (*Small and Mid-size Business*) tem se transformado na menina dos olhos do setor de telecom. Em 2005, por exemplo, esse foi o segmento que mais cresceu para a Alcatel. Uma das armas para conquistar esse cliente foi o PABX IP OmniPCX Office para até 200 usuários e também o OmniPCX Enterprise, voltado para empresas com mais de 200 usuários.

Como parte das grandes empresas já adotou o PABX IP, Silva explica que o volume de crescimento nas pequenas foi maior que nas grandes. As vendas da Alcatel com PABX IP para as pequenas e médias cresceram 185% em 2005, enquanto para as grandes a taxa de aumento foi de 46%. Em relação ao primeiro trimestre deste ano, Silva diz que o bom desempenho nas vendas para o SMB continua. Foi registrado um aumento de 36% nas vendas em relação ao ano anterior. Já as grandes cresceram 46% nestes três primeiros meses de 2006.

A expectativa de crescimento maior nas grandes empresas ocorre em função dos grandes projetos declarados para este ano e também em função das poucas aquisições realizadas pelos órgãos públicos em 2005, com previsão para ocorrer em 2006. No setor privado, os segmentos de varejo e financeiro se destacam por ainda não terem, em sua maioria, PABX IP. A boa notícia é que eles começam a perceber a necessidade de adotar tal tecnologia, por causa de vantagens de custo, mobilidade e produtividade. As empresas e suas necessidades também são o foco da Dígitro, especializada no fornecimento de soluções para corporações como PABX, *call center*, terminal IP e redes convergentes. Em função das demandas de comunicação entre as empresas, Djan de Almeida do Rosário, supervisor de marketing da Dígitro, diz que 2005 foi o ano da solução Converge. Ela vendeu 69% a mais que em 2004. Motivo? Ela permite que todos os sites de uma empresa sejam interligados, constituindo uma rede corporativa.

Digistar: o PABX digital é a estrela.

A nacional Digistar concorre com gigantes mundiais como Siemens, Cisco, Ericsson, Alcatel, Nortel e Avaya. Especializada em PABXs – analógico, digital e IP –, a empresa cresceu 60% no ano passado em relação a 2004, por causa do boom nas vendas de equipamentos digitais. Seu desempenho a colocou como a empresa mais eficiente do segmento de redes corporativas no ranking do Anuário Telecom, com receita líquida de US\$ 4,6 milhões em 2005.

O carro-chefe da empresa: o PABX digital. Em busca de economia e maior qualidade, pouco a pouco, as operadoras começam a migrar seus troncos analógicos para os digitais ou IP. “Elas preferem interfacear com um cliente através de um tronco digital, já que em cima dele 30 pessoas podem falar ao mesmo tempo, enquanto no analógico é uma pessoa por tronco”, explica Oldemar Plandikow Brabm, diretor-superintendente da Digistar. Com vantagens como discagem direta a ramal e qualidade de voz superior, a tecnologia digital tem atraído operadoras como a Embratel, cujos novos troncos já são digitais. Já as operadoras menores preferem partir diretamente para o uso da tecnologia IP. As diferentes demandas devem levar a empresa a crescer, no mínimo, 50% este ano. Cerca de 5% do seu faturamento vêm das vendas para o exterior e o intuito é ampliar essa taxa para 10%.

Com um olho na demanda por PABX digital e outro na tendência de explosão do PABX IP, a Digistar também lançou seu PABX IP Triple Play. A possibilidade de transmitir voz, dados e vídeo deve estimular as empresas a usar, cada vez mais, o recurso da videoconferência. Dessa forma, os PABXs IP Dual Play (voz e dados) da Digistar passam a ser substituídos pelos equipamentos Triple Play.

Inovação e variedade de produtos são dois dos pilares usados pela Digistar para se manter competitiva em um mercado dominado pelos grandes players.