

Serviços corporativos

3.497,4

> FATURAMENTO LÍQUIDO DO SEGMENTO (US\$ MILHÕES)

Não é de hoje que o mercado corporativo vem aderindo às redes IP (*Internet Protocol*) para rodar aplicações de apoio aos negócios – na maioria, envolvendo transmissão de dados. A migração anima os prestadores de serviços corporativos que, cada vez mais, procuram embalar, num só pacote, soluções de voz, dados e imagens – tudo sob a mesma infra-estrutura IP.

“A convergência está acontecendo de fato”, constata Maurício Vergani, vice-presidente da Embratel Empresas, para quem os clientes estão procurando aplicações diferenciadas. Em 2006, segundo ele, a operadora conseguiu aumentar a receita de telefonia local para o mercado corporativo em 46%, em relação a 2005. A telefonia de longa distância também cresceu, em 23%. E a receita de dados e Internet aumentou 9%, sem contar as operações da PrimeSys, adquirida em novembro de 2005. Mas o salto mais expressivo foi na área de serviços de dados em redes IP que exploram a tecnologia MPLS (*MultiProtocol Label Switching*). Nesse caso, o crescimento foi de 110% – o que sinaliza a aceitação desse tipo de solução por parte das empresas. “O MPLS permite compartilhar banda em cima da rede IP, com mais qualidade, desempenho e maior quantidade de aplicações para o cliente”, argumenta o executivo.

Na Oi, a principal estratégia também envolve a oferta de serviços convergentes, de preferência integrando as redes de telefonia fixa e móvel. No caso das grandes corporações, a operadora chega a criar soluções específicas,

a partir da integração. Por exemplo, o aluguel de *links* de dados com *backup* na rede móvel. Desde o começo de 2006, a Oi vem investindo em pacotes de serviços para pequenas e médias empresas, com forte acento na integração. “São pacotes mais flexíveis, para empresas que têm restrições mais sérias de orçamento”, diz Francisco Santanna, gerente de marketing corporativo da operadora. Em geral, as ofertas combinam telefonia fixa, móvel e Internet em rede de banda larga que utiliza a tecnologia ADSL (*Asymmetric Digital Subscriber Line*).

A Siemens, por sua vez, tem feito parceria com as operadoras de telecomunicações para ampliar a participação no mercado de serviços corporativos. Depois que vendeu a unidade de aparelhos celulares para a BenQ e transferiu a produção de equipamentos de infra-estrutura de redes (fixas e móveis) para a *joint venture* formada com a Nokia, a divisão de telecom da empresa alemã tem dado ênfase ao mercado corporativo – por meio da Siemens Enterprise Communications. E, na onda da convergência e da integração das aplicações de TI e telecomunicações, vem apostando na oferta de serviços baseados em padrões abertos de tecnologia, especialmente em IP.

O gerente de serviços e soluções, João Fábio Valentim, considera que a tecnologia TDM (*Time Division Multiplexing*) convencional vem perdendo cada vez mais espaço para a convergência com base em IP. “Com o VoIP, por exemplo, as empresas estão adotando nova forma de trabalho, que envolve mobilidade e colaboração”, diz ele.

As Maiores

Embratel
948.820,18

Oi
682.003,40

Brasil Telecom
643.245,58

As Mais Eficientes

	Pontuação	Cresc. Rec. Líq. (%)	Rent. s/vendas (%)	Liquidez corrente	Endiv. sobre ativo (%)	Lucro Líq. p/func. (US\$)
Primesys	1.978,10	25,78	16,65	2,04	0,46	60,25
Copel Telecom	378,90	17,90	6,17	1,48	0,00	-
Embratel	-53,30	17,91	-0,53	0,79	16,92	-2,76

Maurício Vergani

vice-presidente da Embratel Empresas

Serviços sob
medida para
o cliente.



divulgação

Valentin revela que a Siemens tem vários projetos nessa área, no Brasil e no exterior, em parceria com as principais operadoras de telecomunicações. É o caso do projeto iniciado na subsidiária brasileira da GM, que interligou todas as unidades no país em rede VoIP.

Quando deixou de ser uma provedora de última milha, condição em que atendia as operadoras de telecom, e decidiu investir no mercado corporativo, a Diveo também apostou nos serviços convergentes que exploram tecnologia IP. Hoje, tem como clientes, em particular, empresas de médio e grande portes, que compram acesso em banda larga e, também, serviços de telefonia IP e de interligação entre matriz e filiais, via rede privada virtual (VPN) e sistema MPLS.

O gerente geral da divisão de telecom da Diveo do Brasil, Paulo Fogetti, acredita que o acesso à Internet por banda larga, via circuitos dedicados e com garantia de velocidade estabelecida em contratos de SLA (*Service Level Agreement*), teve papel fundamental no crescimento que a Diveo experimentou no mercado corporativo em 2006. “Esse foi o nosso carro-chefe e o que fez a base de clientes aumentar 20%, atingindo 1.800 empresas no final do ano”, diz ele.

A Global Crossing preferiu comprar a Impsat para ampliar a cobertura da rede – e serviços – na América Latina. A transação, no valor de aproximadamente US\$ 347 milhões, reforça a presença da Global Crossing na região latino-americana. Mais do que isso, permite à empresa aumentar a oferta de serviços convergentes em IP, acrescentando à infra-estrutura as 15 redes metropolitanas e 15 *hosting centers* pertencentes à Impsat. “A aquisição da Impsat nos permite ganhar escala, para atender os clientes globais, que precisam conectar as operações, mundo afora, com a América Latina”, explica Héctor Alonso, gerente geral da Global Crossing América Latina. Na verdade, ele lembra, as duas empresas são complementares e já vinham trabalhando juntas desde 2000 – quando a Global Crossing contratou a Impsat como provedora de instalações de ponto de presença (PoP) na América Latina.

A PrimeSys preserva a identidade

Mesmo com a compra pela Embratel, no final de 2005, a PrimeSys, ex-Portugal Telecom, não perdeu a identidade. Cientes do apelo da marca no mercado brasileiro de serviços de dados e telecomunicações, os novos donos decidiram conservá-la. Por exigência legal, somente o balanço foi incorporado ao da Embratel, assumindo, aliás, peso importante na composição das receitas líquidas geradas pelos serviços de comunicação de dados da *holding* – US\$ 948,8 milhões. Graças à PrimeSys, o faturamento cresceu 23,1%. Sem ela, teria sido de 9%. “A PrimeSys é o braço forte da Embratel no mercado de serviços de dados em regime de *outsourcing*. Quando o cliente quer terceirização, nós a colocamos no atendimento”, explica Maurício Vergani, vice-presidente da Embratel Empresas. Atualmente, cerca de 380 pessoas trabalham na operação da PrimeSys dentro da Embratel. A infra-estrutura integra redes terrestres (de fibra óptica e de rádio) e por satélites próprios, em banda Ku, que cobrem o Brasil inteiro, com mais de 13 mil pontos remotos. Os serviços incluem a operação de redes IP baseadas em MPLS, de redes de voz corporativa, de Frame Relay e X.25 e até o *broadcasting* de vídeo MPEG.

“A PrimeSys monta um serviço diferente, sob medida, para cada cliente”, diz Vergani. O trabalho começa no planejamento da solução e no desenho do projeto, passa pela implantação, gerenciamento e manutenção do serviço e vai até o acompanhamento, com vistas a uma possível evolução. “O *outsourcing* é uma coisa dinâmica, que evolui conforme a necessidade do cliente”, explica. No caso do *full outsourcing*, a PrimeSys segue rigorosos contratos de SLA (*Service Level Agreement*), que garantem a qualidade de cada aplicação. “O SLA é medido na ponta final do contrato, na aplicação do cliente”, conclui Vergani.