

423,1

> FATURAMENTO LÍQUIDO DO SEGMENTO (US\$ MILHÕES)

Redes corporativas

Há alguns anos ouve-se dizer que a telefonia IP (*Internet Protocol*) vai substituir os equipamentos baseados na tradicional tecnologia TDM (*Time Division Multiplexing*). O argumento, fulminante, seria a necessidade das empresas de reduzir os custos com comunicação, sobretudo, entre os escritórios instalados em diferentes pontos geográficos, e, ao mesmo tempo, integrar, em uma mesma infra-estrutura de rede, o tráfego de voz e dados. O processo de migração, que vinha ocorrendo de forma lenta e gradual, ganhou impulso em 2006, por causa da queda de preços dos equipamentos IP, a ponto de muitos apostarem que, a partir de 2009, o Brasil viverá o fenômeno da inflexão; ou seja, vai vender mais soluções de telefonia IP do que sistemas TDM.

Certos de que a Frost & Sullivan tem razão quando prevê que, no Brasil, a telefonia IP crescerá à média anual de 24% até 2011, os fornecedores estão de olho não apenas nas grandes corporações, mas, também, na faixa das pequenas e médias empresas, igualmente empenhadas em tirar proveito das novas aplicações que a rede IP suporta. Nas empresas, os projetos relativos à renovação da infra-estrutura tecnológica, assim como a busca de soluções de voz sobre IP (VoIP) e pesados investimentos em segurança nas redes de comunicação configuradas para aplicações colaborativas, são alguns fatores que ajudam a movimentar os negócios no segmento de redes corporativas.

O cenário é bastante promissor. Em 2006, os resultados

contabilizados pelas empresas no segmento de redes corporativas foram muito bons em função do crescimento da base de computadores conectados em rede. As 23 empresas cujos balanços foram analisados pelo *Anuário Telecom 2007* faturaram US\$ 423,1 milhões, receita líquida que traduz crescimento de 11,2% em relação a 2005. A Trellis, por exemplo, registrou bom desempenho nas vendas de *switches*, produto que representa 35% da receita total. Mas reconhece que outro segmento em franca evolução é o de soluções para voz sobre IP (VoIP). O diretor-executivo Carlos Spina conta que a empresa cresceu 26% e deve encerrar o exercício de 2007 com faturamento 35% maior.

No último trimestre de 2006, a Nortel registrou crescimento de 69% na área. Juan Chico, presidente da companhia, vislumbra nessa faixa do mercado boas oportunidades de negócios. Tanto que no ano passado formou *joint venture* com a LG Electronics, na expectativa de ampliar a carteira de clientes de pequeno e médio portes e aumentar a participação da área de redes corporativas na composição do faturamento, que, atualmente, equivale a 25% da receita mundial.

Suprir a demanda do chamado *middle market* é também a estratégia da Avaya. Thiago Siqueira, gerente de soluções, aposta que é nessa faixa do mercado que deve ocorrer a grande onda de migração da tecnologia TDM para a IP, a partir de 2007. Sem revelar detalhes, ele adianta que, para ampliar a presença nesse mercado, a empresa planeja in-

As Maiores

Siemens Enterprise
258.100,00

Intelbras
29.932,55

Nortel Networks
29.904,00

As Mais Eficientes

	Pontuação	Cresc. Rec. Líq. (%)	Rent. s/vendas (%)	Rent. s/patrimônio (%)	Liquidez corrente	Endiv. sobre ativo (%)
Leucotron Telecom	1.639,60	38,00	18,18	35,91	5,65	6,05
Digistar Telecomunicações	583,10	-17,98	13,57	17,05	6,05	4,57
Intelbras	522,80	18,41	7,97	23,04	3,76	39,88

> Por receita líquida no segmento (US\$ mil)

Marcos Goulart Vilela

diretor de marketing

“Ao final de 2007,
a Leucotron será uma empresa
quatro vezes maior do
que era entre 2002 e 2006.”



divulgação

vestir na capacitação do canal de comercialização e fazer novas alianças estratégicas.

A Damovo considera que 2006 foi, disparado, o melhor ano desde que iniciou as operações no país, em 2001. “Os resultados foram extraordinários”, comemora o presidente Amaldo Curvello. A receita líquida, de US\$ 77,2 milhões, traduz crescimento de 56,3%, em relação ao exercício de 2005 e foi obtida por conta de contratos com empresas dos diferentes setores da economia, mas, também, ao cliente governo.

A NEC Solutions Brasil, criada em meados de 2005, para atender o governo e o segmento corporativo, fechou balanço relativo ao exercício de 2006 com receita bruta de US\$ 26 milhões, contra os US\$ 9 milhões apurados no período de julho a dezembro do ano anterior. Boa parte dos negócios resultou de projetos de migração da telefonia convencional para telefonia IP. A empresa continua forte na área de voz, que respondeu por 80% do faturamento. A área de dados contribuiu com 20%. Mas a expectativa de Herberto Yamamuro, diretor da NEC do Brasil, é de que essa participação cresça para 30% da receita em 2007.

2006 também foi um bom ano para empresas como a Dígito e a 3Com. A primeira, com modelo de produção terceirizada – tem parceiros em Curitiba, São Paulo e Florianópolis –, superou em 12% a meta de crescimento em 2006, atingindo o patamar de 30%. Em redes corporativas, o volume de vendas foi 50% maior em relação ao exercício 2005, o que elevou para 40% a participação do segmento na receita total da empresa. Luiz Augusto Pereira Martins, vice-presidente comercial e de marketing, acredita que, em 2007, as soluções para redes corporativas vão responder por metade dos negócios da empresa.

A 3Com teve de aumentar em 30% o quadro de pessoal na área de pré-vendas e vendas e investir na especialização do canal de comercialização para dar conta dos projetos contratados principalmente pelas médias e grandes empresas, que, em 2006, representaram, 50% do faturamento. As alianças firmadas com a IBM e a Philips são consideradas fundamentais para suprir a demanda do mercado e atingir a meta de crescimento de 15% a 20%, em 2007.

A Leucotron cresce na onda dos sistemas de VoIP

Em função, principalmente, dos projetos de VoIP, a Leucotron, que em 2006 contabilizou receita líquida de US\$ 13,2 milhões – 38% maior em relação a 2005 –, planeja crescer pelo menos mais 30% em 2007. O bom desempenho reflete a trajetória de expansão da empresa localizada no município mineiro de Santa Rita do Sapucaí nos últimos anos. O diretor de marketing, Marcos Goulart Vilela, conta que os negócios evoluíram 300% no período de 2002 a 2006. “Ao final de 2007, a Leucotron será uma empresa quatro vezes maior do que era entre 2002 e 2006”, projeta.

A empresa não mede esforços para atingir o objetivo traçado. Em 2007, disposta a incrementar as vendas, está jogando boa parte das fichas no mercado representado pelas pequenas empresas. A última novidade é o PABX Active IP, equipamento híbrido, que mescla a tecnologia de telefonia convencional com a VoIP, permitindo que as empresas incorporem a nova tecnologia sem precisar alterar a estrutura física já existente. Mas a empresa também aposta no sucesso comercial da interface ChipCell+, tronco celular para PABX, lançado em meados de 2006, e que reduz os custos com ligações ao estabelecer chamada de linha móvel para linha móvel. A expectativa é aumentar de dez para 15% a participação do produto no faturamento bruto da empresa com o início da operação da rede que a Vivo está lançando, baseada na tecnologia GSM (*Global System for Mobile Communication*). A tática da Leucotron, segundo Vilela, sempre foi e continua sendo a de oferecer condições tecnológicas para que empresas e residências possam reduzir os altos custos dos serviços de telefonia. Mas, há 24 anos no mercado, a empresa também produz diversos modelos de centrais PABX, além de *software* aplicativo em telefonia e acessórios destinados a melhorar a comunicação em geral.