

498

> FATURAMENTO LÍQUIDO DO SEGMENTO (US\$ MILHÕES)

Integração

Tudo conspira a favor da integração de sistemas, que não pára de crescer. De um lado, a enorme complexidade da tecnologia; de outro, a variedade de soluções e produtos de fornecedores e arquiteturas diferentes. No meio, os usuários, que, cientes da importância da Tecnologia da Informação como ferramenta de negócios, exigem dos fornecedores a mais alta competência: soluções de ponta, rapidez na implantação, suporte confiável e custo o mais baixo possível. Resultado: em 2006, o conjunto de 15 empresas enquadradas na categoria e cujos balanços foram analisados pelo *Anuário Telecom* faturou US\$ 498 milhões, receita que traduz crescimento de 23% em relação à de 2005. Não por acaso, a partir desta edição, a atividade de integração passa a merecer capítulo independente.

“O ano de 2006, sob o impacto da Copa do Mundo e das eleições, tinha tudo para dar errado. Mas, em vez disso, as empresas decidiram tirar das gavetas projetos ali guardados, em compasso de espera, desde que o PT assumiu o poder. Com a economia regional e global saneada, e ações direcionadas para 100 grandes empresas previamente selecionadas, o que nos garantiu objetividade e eficiência, foi fácil crescer, somente no Brasil, algo em torno de 15%, acima da média do segmento”, comemora Paulo César Bonucci, presidente da Unisys.

A NEC também capitaliza o bom momento. No Brasil, de olho nos negócios que a atividade pode render, a japonesa criou a Unidade de Negócios de Serviços. Num prédio de dez andares na sede, em São Paulo, ela emprega cerca

de 300 pessoas e começou com o pé direito: conquistando a Vivo. “Nas operadoras, nós fazemos um verdadeiro check-up da rede, que envolve a avaliação da configuração (mapeamento) e desempenho, inclusive com a identificação de pontos de vulnerabilidade”, conta o diretor da Unidade de Serviços, Pedro Panos Moura Dian.

Outra marca importante no mercado de serviços de integração é a Promon Tecnologia. “A integração é uma atividade corriqueira na implantação das cidades digitais, por exemplo, que envolvem a instalação de equipamentos e redes de banda larga e, mais do que isso, a integração de aplicativos nas áreas de educação, saúde, segurança e administração pública”, explica o diretor-executivo, Eduardo Cardoso. Para atender à demanda, a Promon tem feito parcerias com outras empresas de tecnologia – entre elas, Cisco, Alvarion (fornecedora de equipamentos para redes WiMAX) e a Trópico.

Graças à estratégia, a Promon Tecnologia conseguiu faturar US\$ 213 milhões em 2006. A receita, 18% maior em relação ao exercício anterior, inclui serviços profissionais (consultoria), soluções integradas e, ainda, manutenção, operação e gerenciamento, também conhecidos como serviços continuados.

A Stefanini é outra que soube aproveitar o excelente momento que o mercado de serviços de integração atravessa. Depois de faturar US\$ 138 milhões em 2006, no ano em que festeja o 20º aniversário, a empresa planeja manter a taxa de crescimento em alta via aquisições e reafirma

As Maiores

NEC

143.106,88

Promon

93.806,50

Damovo

77.252,18

As Mais Eficientes

	Pontuação	Cresc. Rec. Líq. (%)	Rent. s/vendas (%)	Liquidez corrente	Endiv. sobre ativo (%)	Lucro Líq. p/func. (US\$ mil)
Wittel Comunicações	1.506,00	89,78	16,42	2,51	34,49	21,77
Procable	1.481,00	139,06	2,76	1,28	2,54	0,98
Promon	1.075,70	17,76	11,77	1,96	6,44	29,49

Carlos Louro
presidente

**As empresas querem
aprimorar o relacionamento
com clientes e parceiros.**



divulgação

a intenção de faturar mais de meio bilhão de dólares até 2011. “Estamos em busca de empresas, principalmente no exterior, especializadas em serviços de TI para acelerar nosso crescimento fora do Brasil”, revela o presidente, Marco Stefanini. Com 30 escritórios em 14 países, a consultoria deve 20% das receitas a operações fora do Brasil. “Nossa expectativa é equilibrar a composição. E, para isso, estamos dispostos a investir fortemente no mercado externo”, anuncia Stefanini.

A Medidata, que, em 2006, faturou US\$ 90 milhões, deve 40% dessa receita (US\$ 18 milhões) à integração de sistemas. Na verdade, o prêmio ao esforço da empresa, que decidiu capitalizar a experiência acumulada nesse tipo de serviço explorando um dos segmentos do mercado de TI de maior crescimento – as redes que incorporam a tecnologia IP (Internet Protocol). Em 2006, em parceria com a Cisco, a integradora vendeu mais de 11 mil ramais, além de dois contact centers, comemora o presidente, Jaques Scvirel. “O ano foi bastante expressivo para a Medidata em relação à implementação e migração de grandes clientes para Telefonia IP. Ainda existe grande demanda por soluções de comunicações capazes de promover a convergência das aplicações, como forma de conquistar agilidade e produtividade nos processos internos das empresas”, diz ele. A Medidata também desenvolve projetos que envolvam, entre outros, a infra-estrutura de redes locais e de longa distância, soluções de segurança, e projetos para os ambientes UNIX/Linux/Windows, o que inclui a integração de soluções.

Além de livrar o usuário das complicadas e onerosas tarefas de dimensionar, montar e administrar a planta de TI, incluindo atualização e manutenção, o integrador é, por definição o parceiro que garante a entrega de soluções sob medida. A brasileira Tecnoset, no mercado desde 1991, é uma das que exploram a flexibilidade para integrar, em espaço de tempo recorde e a custo equilibrado, soluções aderentes às necessidades do cliente. Com escritórios em São Paulo, Campinas, Belo Horizonte, Brasília e mais de 150 profissionais especializados no uso da TI para gerar negócio, faturou cerca de US\$ 25 milhões em 2006.

A Wittel cresce livre de endividamento

No excelente momento que o negócio da integração atravessa, quem nada de braçada são as empresas que se especializaram em tecnologia capaz de melhorar o relacionamento com clientes e parceiros. Que o diga a Wittel Comunicações, que atua no segmento de soluções para contact center. “Nessa área, sem dúvida, em 2006, aumentou a demanda por serviços de integração, o que se deve, acreditamos, à decisão das empresas, de aprimorar o relacionamento com clientes e parceiros, por intermédio de centrais de atendimento próprias ou terceirizadas”, testemunha o presidente, Carlos Louro. O executivo conta que, ao longo dos anos, a Wittel vem-se posicionando como uma das principais integradoras de tecnologia para o mercado corporativo. No ano de 2006, a receita, de US\$ 34 milhões, foi quase 90% maior em relação a 2005. Daquele total, 55% vêm da venda de soluções de infra-estrutura e 45% de serviços de integração. “O mais importante, porém, é a nossa confiança de que o resultado reflete a qualidade do serviço que prestamos”, afirma Louro. Em 2007, segundo ele, a Wittel deve crescer outros 25%. “É provável até que pudéssemos estabelecer metas mais ambiciosas. Mas o que nos interessa é sustentar o crescimento com recursos próprios, para evitar o endividamento”, explica o presidente da Wittel.

Com 280 funcionários e presença em diversos países da América Latina e nos Estados Unidos, a Wittel, parceira de empresas como Aspect, Cisco, Genesys, Intervice, IPC, Jacada, Nice, Nortel, Persay, Rafael, SoftOffice e Verint, fornece soluções para comunicação e relacionamento, incluindo design, implantação e suporte. Em 2006, entre outros projetos, destacam-se a implantação de soluções IP (Internet Protocol) nas empresas de relacionamento Dedic e na VoxLine, além da mesa de operações financeiras do Banco Santander e a implantação de uma solução de controle de qualidade e armazenamento na Telefutura.