

US\$ 536,8 milhões

&gt; FATURAMENTO LÍQUIDO DO SEGMENTO

## Redes corporativas

**Num movimento liderado pelas instituições** financeiras, em especial bancos, o dimensionamento, montagem e gestão das redes corporativas são tarefas que continuam sendo transferidas para terceiros; à vezes, para fornecedores ligados às operadoras de telecom. Brasil Telecom, Oi, Embratel e Telefônica, para citar apenas os gigantes, disputam esse mercado de forma agressiva.

Na área da gestão das grandes redes se registram os milionários contratos de *outsourcing* de serviços de TI. Os clientes estão preocupados com a condução do próprio negócio que, nestes tempos de intensa concorrência, não aceitam dispersão de energia, advertem relatórios do Gartner e da IDC. As corporações tendem a manter em casa só aquilo que é estratégico.

Mas, não importa qual seja a opção, fazer ou comprar pronto, a complexidade dos sistemas é cada vez maior, para atender à numerosa família de aplicações de negócio. Aplicações que precisam ter o respaldo de sistemas de qualidade irrepreensível, alto desempenho, 100% seguros (ou quase), capazes de se ajustar fácil e rapidamente a mudanças, e, por fim, cujo custo de propriedade seja o mais baixo possível.

Na liderança, com receita de quase US\$ 128 milhões, a Siemens é a que mais capitaliza o excelente momento que esse mercado atravessa. Com a posição consolidada no mercado de soluções de VoIP em 2007, a Siemens IT Solutions and Services, entre outros, fechou dois contratos com o laboratório de pesquisas integradas na área farmacêutica, Glenmark, com sede em Mumbai, na Índia, para implementação, nas unidades de Brasil e Argentina, do *software* de gestão empresarial SAP na versão ECC 6.0, sob medida para empresas do ramo farmacêutico.

Mas a empresa, por intermédio da Siemens Wireless Modules, também está de olho no potencial das soluções para redes sem-fio em aplicações específicas, a exemplo da automotiva. Exemplo clássico disso são as soluções que incorporam as tecnologias celulares GSM, GPRS, e EDGE, certificadas pela indústria automobilística.

No Brasil, a Siemens Wireless Modules responde diretamente pelo projeto, já que é especialista em dispositivos de comunicação máquina-máquina GSM/GPRS.

No ano passado, a empresa intensificou o esforço para promover, em escala mundial, os conceitos de aplicabilidade, padrão de qualidade, desenvolvimento inteligente e econômico dos módulos AC65/75 — pela primeira vez, no mercado de redes corporativas, integrados numa única placa, segundo Eduardo Casagrande, gerente de vendas da área de *wireless modules*, da divisão *automation and drivers* (A&D), da Siemens no Brasil.

A 3Com Corporation é uma das empresas que exibem linha de produtos mais completa. Mas, de olho no futuro, decidiu investir no desenvolvimento de soluções que garantem a gestão sustentável do meio ambiente; isto é, produtos de rede que, apesar do alto desempenho, exigem menor consumo de eletricidade. “Com menor consumo de energia, nossos produtos ajudam a cortar a emissão de gás carbônico e permitem, a nossos clientes, reduzir custos com eletricidade e preservar o meio ambiente”, diz Adriano Gaudêncio, presidente da empresa no Brasil. “O compromisso com a saúde e a segurança do meio ambiente é uma característica distintiva da administração dos empreendimentos da 3Com.”

A catarinense Intelbras, especializada em centrais e telefones, registrou, em 2007, o melhor resultado dos últimos dez anos. A receita bruta, de US\$ 180 milhões, foi mais de 60% superior à do ano anterior. O lucro líquido, de US\$ 14 milhões, quase 70%, na comparação com 2006. O presidente da empresa, Altair Silvestri, atribui o desempenho aos investimentos em produtos na área de telefonia, equipamentos e capital de giro, no valor de US\$ 60 milhões, e à entrada da empresa em novos negócios, como a de informática e de redes de segurança eletrônica, que culminou na compra de três fábricas. Metade do desembolso ocorreu com recursos próprios e metade com financiamentos de longo prazo. Em 2008, a empresa prevê investimentos de R\$ 70 milhões nos próprios negócios, em lançamentos, na consolidação dos novos mercados e em outras aquisições em vista.



## DESTAQUE DO ANO >>

### Cleide Barbosa Antunes

superintendente comercial

Respostas para todas as demandas do mercado.



divulgação

## A Digistar cresce com as soluções híbridas

A gaúcha especializada em centrais telefônicas para corporações sabe que ainda há muito o que fazer no Brasil. Metade das empresas que precisam de sistemas de comunicação próprios de alto desempenho e confiáveis resiste à migração para a plataforma digital, com fôlego para suportar aplicações de negócios mais sofisticadas. “Nós temos, portanto, todo um mercado a conquistar”, diz o superintendente comercial, Cleide Barbosa Antunes. “E temos produtos para todos os gostos. Daí a razão do sucesso da marca.”

No ano passado, a Digistar, segundo o *Anuário*, a mais eficiente no segmento, obteve receita líquida de US\$ 2,2 milhões, quase 86% maior do que a de 2006. Mas isso não distancia a empresa do firme propósito de buscar o mercado externo, verdadeiro seguro contra a retração do mercado interno, diz Antunes.

Simultaneamente, a empresa, que gasta cerca de 2% ao ano no desenvolvimento de tecnologia, deve continuar apostando nas centrais que incorporam a tecnologia IP. O pulo do gato, quanto a esses produtos, que, segundo ele, ainda demoram a ser adotados em larga escala, é o fato de admitirem a convivência pacífica com as estações convencionais, analógicas ou digitais.

O diretor da Digistar diz que projetos de telecom levam cerca de dez anos para amadurecer,

sobretudo quando exigem substituição radical de tecnologia. Assim é que se explicam as soluções híbridas e os investimentos, desde já, em soluções IP, que, em escala mundial, devem movimentar US\$ 12 bilhões. “Aqui, como sempre, quando o mercado nos procurar, terá resposta para todas as demandas.” Hoje, o produto carro-chefe da marca é o PABX híbrido (IP) TDM-XIP 270. Todos são capazes de se interligar a computadores. Um protocolo próprio atua como *middleware*, ferramenta capaz de integrar PABX e *software* para a gestão de clientes (CRM) ou a gestão de empresas (ERP).

Outro aspecto extremamente relevante no processo de consolidação da Digistar é a constante atualização dos componentes e dos processos empregados na fabricação dos produtos. “Isso, somado à capacitação dos 80 empregados, boa parte deles engenheiros eletrônicos e técnicos em telecomunicações, de comprovada experiência na área de telefonia e telecomunicações, nos dá enorme poder de argumentação no mercado.” A Digistar mantém fábrica em São Lourenço, Rio Grande do Sul, em área de 1.600 metros quadrados. Produz 20 mil partes e peças por hora. Fundada em 1999, já exportou para os Estados Unidos, Argentina, Austrália, Chile e Costa Rica.

### As Maiores

**Siemens Enterprise**  
127.985,21

**3Com**  
92.190,79

**Intelbras**  
50.605,50

### As Mais Eficientes

	Pontuação	Cresc. Rec. Líq. (%)	Rent. s/vendas (%)	Rent. s/patrimônio (%)	Liquidez corrente	Endiv. sobre ativo (%)
<b>Digistar Telecomunicações</b>	2.279,50	85,83	25,42	35,65	4,35	9,79
<b>Leucotron Telecom</b>	1.178,10	11,11	19,25	29,10	6,51	15,76
<b>Enterasys Networks</b>	1.153,90	26,00	26,67	19,43	2,27	19,75

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