

Consultoria e projeto

US\$ 303,3 milhões

> FATURAMENTO LÍQUIDO DO SEGMENTO

O perfil dos empreendimentos de telecom, todos sempre muito caros e de valor estratégico para os negócios, faz dos projetos de consultoria um grande negócio. Ainda a cargo das consultorias tradicionais, como Accenture, atuando como integradora; no bojo dos projetos de implantação, por iniciativa das integradoras, elevadas à categoria de consultores, a exemplo de Medidata e Wittel; ou, ainda, sob o comando de fabricantes de sistemas, como Alcatel-Lucent, em parceria com integradores e consultores. Pouco importa: em telecom, nada mais se dimensiona, projeta, implanta e gerencia sem o respaldo dos especialistas em consultoria e projetos. Melhor para eles. Em 2007, o conjunto de empresas com divisão de consultoria e de projetos conseguiu aumentar a receita líquida em quase 26%, em relação a 2006.

A Accenture é uma das que mais cresceram, com receita líquida de US\$ 52,9 milhões, 20% mais do que no ano anterior. Mas sonha com dias ainda melhores, de olho no potencial do mercado representado pelos bancos.

Gary Curtis, diretor global da unidade de negócios dedicada a consultoria e serviços em TI, e Ricardo Chisman, da área de TI no Brasil, em palestras no Ciab 2008, disseram que os bancos estão apostando todas as fichas na personalização do atendimento, o que, segundo eles, abre novas e amplas oportunidades de negócios.

A maior parte dos investimentos deve ser, daqui para a frente, nas aplicações que incorporam o conceito de arquitetura orientada a serviços (SOA), que, pouco a pouco, vai virando uma nova especialidade na área de projetos. O sinal de solidez nessa área quem dá é também a Accenture, que acaba de abrir 880 vagas de emprego em São Paulo, Rio de Janeiro, Curitiba, Belo Horizonte e Brasília, boa parte delas para profissionais da área de telecomunicações.

Outro peso pesado nesse mercado é a integradora Medidata, que escolheu expandir a ação mediante acordos operacionais. Nas áreas de telefonia fixa e móvel convergente, por exemplo, ela passou a desenvolver projetos em parceria com a Cisco e a Nokia. Com isso, em 2008, espera engordar a receita em 30%, pelo menos.

A solução, que incorpora a tecnologia IP, foi desenvolvi-

da tendo em vista a meta de instalação em 20 mil pontos, explica Fernando del Valle, vice-presidente comercial e de marketing. Segundo ele, o objetivo da aliança é atingir as empresas médias ou grandes. “Devemos investir nos usuários que precisam renovar as redes, bem como nos que estão implementando pela primeira vez uma infraestrutura baseada nos protocolos da Internet.”

Na solução, os equipamentos de rede IP e Wi-Fi estampam a marca Cisco, enquanto os *smartphones* são da Nokia. A francesa Questcom entra com o sistema de interface da voz e a rede IP, juntamente com a Medidata, que responde pela integração e implementação da tecnologia. A parceria responde à exigência dos clientes corporativos, que pedem solução convergente econômica, mediante implementação de terminais únicos para acesso a dados, voz e imagens.

Saulo de Britto, diretor da DHC, diz que “outro nicho importante no segmento de consultoria e projetos são os projetos de *datacenter*”. A intenção da integradora, daqui para a frente, é crescer 30% ao ano, até faturar perto de US\$ 40 milhões em 2010. Já em 2008, a DHC espera obter receita de US\$ 23 milhões, o que significará avanço de 30%, em relação a 2007.

O crescimento, segundo Saulo, é resultado de um investimento de US\$ 7,5 milhões nos últimos dois anos, em especial na melhoria da infra-estrutura, em treinamento e certificação, além da adição de novas tecnologias. Disposta a entrar com força no mercado de *datacenter*, a empresa gastou, daquele valor, US\$ 2,5 milhões apenas em servidores.

A Alcatel-Lucent está satisfeita com o próprio desempenho em 2007, no que diz respeito a grandes projetos de telecom. Mas, em 2008, com a casa finalmente arrumada, após a fusão, a empresa aposta em resultados ainda melhores, conta o presidente, Jonio Foigel, que projeta expansão entre 15% e 20%. No resultado vão pesar, bastante, dois novos contratos. Um deles, de manutenção global da rede, foi assinado com a Brasil Telecom. O outro, firmado com a Oi, diz respeito ao projeto de construção da rede que vai cobrir 1.600 localidades — segunda etapa do programa de metas de universalização da operadora.

DESTAQUE DO ANO >>

Mário Campo Grande
presidente

Um catálogo de serviços diversificado impulsionou a receita em 2007.



A Urmet Daruma supera as expectativas

Talento especial para incorporar à atividade (física) da integração de sistemas o valor conceitual da consultoria de negócios. Mas também a larga experiência em projetos da plataforma Linux. Assim se construiu, em 2007, o cenário para o crescimento da Urmet Daruma, graças à conquista de grandes contas nos governos federal e estadual, comemora o presidente Mário Campo Grande. “2007 foi um ano superpositivo”, comemora o presidente. Mário conta que 2005 foi um ano de recuperação após um biênio pouco gratificante. 2006, por sua vez, foi o ano em que a Urmet Daruma trabalhou na concepção de uma nova linha de produtos e serviços, lançados, finalmente, em 2007.

No espaço recorde de um ano, a Urmet Daruma apresentou ao mercado, por exemplo, a plataforma SMS (mensagens curtas de texto) para telefonia fixa; a linha de modems que incorporam a tecnologia GSM/GPRS, para uso na indústria em geral; o Cel Line, dispositivo que permite transferir ligações de telefones fixos para celulares a baixo custo, uma numerosa família de telefones fixos sem-fio e ainda vários serviços de manutenção de redes de telefonia. “Era natural, portanto, com o trem nos trilhos e um catálogo de produtos tão amplo, que a receita avançasse tanto.” Mas o que, de fato, fez a diferença, ele assegura, foi a experiência da Urmet

Daruma na consultoria, concepção, implantação e gestão de sistemas de informática com base no sistema operacional Linux e nos PCs de baixo custo, e com base na arquitetura de computadores leves (*thin clients*). Graças a isso, a empresa conquistou, por exemplo, a conta do Ministério da Justiça, os telecentros do Ministério da Educação, as Delegacias da Mulher, os Correios e os Tribunais de Contas. “Nós terceirizamos o poder público”, resume Mário. Um dos projetos que lhe causam mais orgulho é a rede de postos de serviço telefônico (PSTs), de 604 pontos, cada um deles com quatro computadores leves, implantada por encomenda da Brasil Telecom, para garantir acesso à Internet para a população de baixa renda.

Na área das impressoras fiscais térmicas, em 2007, a Urmet Daruma conquistou a segunda posição, colocando-se atrás apenas da tradicional Bematech. “Ótima conquista para quem, até 2005, não saía do 5º lugar”, diz Mário.

Em 2008, disposta a entrar para valer no mercado de computadores, com produção anual de 30 mil unidades/ano, a empresa ganhou espaço no varejo, em parceria com o Magazine Luiza. “Nosso público é o corporativo público”, diz Mário. “Mas o varejo, sem dúvida, vai nos dar a visibilidade necessária para avançar ainda mais.”

As Maiores

Accenture
52.886,67

Alcatel-Lucent
28.510,92

CPqD
23.466,57

As Mais Eficientes

	Pontuação	Cresc. Rec. Líq. (%)	Rent. s/vendas (%)	Liquidez corrente	Endiv. sobre ativo (%)	Lucro Líq. p/ func. (US\$ mil)
Urmet Daruma	649,50	37,59	4,32	1,20	36,60	-
CPqD	634,60	15,68	8,98	1,40	0,00	6,50
DHC	115,20	45,93	3,77	0,74	56,38	4,96

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