



A Dígitro diversifica os produtos e o perfil dos clientes

Com as tecnologias cada vez mais padronizadas, as facilidades de gerenciamento e as aplicações agregadas à infraestrutura têm cada vez mais peso na decisão dos clientes e no resultado dos fornecedores. Essa foi a aposta da Dígitro, fabricante de sistemas de comunicações, quando priorizou a área de desenvolvimento de software aplicativo. “Desde 2006, começamos a focar nas necessidades de gestão de telecomunicações das empresas”, explica Geraldo Faraco, presidente da Dígitro. “A tecnologia permite muitas melhorias e a questão é ver o que o mercado espera em cada momento.”

Entre os três segmentos atendidos pela Dígitro (operadoras, governo e corporações), o mercado corporativo tem aumentado seu peso nos resultados e já representa 80% dos negócios (incluindo os setores público e privado). Há ainda uma forte demanda, atendida de forma praticamente exclusiva, em nichos de governo, como segurança pública. “Os mercados de operadoras e governos são imprevisíveis”, diz Geraldo. “Uma negociação de meses pode ser esquecida quando muda um secretário ou há contingenciamento do recurso. No corporativo, há mais equilíbrio. Mesmo que um segmento se retraia, há outro que compensa.”

No segmento de aplicativos para a área de segurança pública, o presidente da Dígitro reconhece que o fato de a empresa ter engenheiros e acionistas brasileiros contribui para ser aceita pelos clientes. “É uma área sensível e o Estado precisava de um parceiro nacional capaz de dominar todas as camadas de tecnologia, da infraestrutura de telefonia e rede à filtragem de conteúdo multimídia”, diz Geraldo. “Uma

empresa estrangeira também teria mais dificuldade de compreender a legislação e as características das operações.”

Geraldo diz ainda que a Dígitro ganha ao fazer várias coisas relacionadas. “Para nossos clientes, nossa verticalidade, de dominar do hardware ao aplicativo, é importante. Isso dá condições de assumirmos todo o suporte de forma muito mais segura.”

O equilíbrio entre a inovação tecnológica e a conveniência ao negócio, segundo o executivo, é hoje a grande preocupação comum a grandes usuários de telecomunicações e seus fornecedores. “O paradoxo é que hoje a tecnologia evolui muito rápido”, diz Geraldo. “Isso é bom, mas acelera também a obsolescência. Se o cliente não investir pensando em escalabilidade e flexibilidade, ele vai ter problemas.”

As organizações que já realizaram projetos de modernização das comunicações e reduções de custo buscam agora gerenciar os recursos de forma cada vez mais minuciosa. “Os usuários intensivos querem gerenciar um conjunto de coisas. Para eles, são importantes os ganhos com VoIP ou ramais móveis. Mas todos querem controlar mais o uso dos recursos, mesmo que baratos. Se a banda do link IP é consumida com acessos indevidos, isso é custo, ainda que baixo.”

Além de gestão de recursos, a área de software para comunicações tem oferecido facilidades como integração do celular ao PBX (para ramal móvel ou envio de SMS), ou aplicativos para políticas de segurança e tarifação.



Empresa	Pontuação	Crescimento Receita Líquida (%)	Rent. s/vendas (%)	Liquidez corrente	Endiv. sobre ativo (%)	Lucro Liq. P/ Func. (US\$ mil)
DÍGITRO TECNOLOGIA	796,40	12,98	16,18	3,87	9,63	11,94





Geraldo Faraco

presidente

Operadoras e órgãos de governo são clientes imprevisíveis.

Mais do que software relacionado diretamente à comunicação, a Dígito vem desenvolvendo uma série de soluções de busca, identificação de conteúdo e inteligência operacional, construídas sobre o conhecimento da infraestrutura de telefonia e comunicações.

O próprio Geraldo liderou a equipe que desenvolveu o Guardião, um sistema de reconhecimento e indexação de conteúdo de áudio, usado no monitoramento telefônico feito pela Polícia Federal.

A partir do conhecimento e da engenharia de tratamento de informações em ambiente de comunicações convergentes, a Dígito acrescentou à sua oferta sistemas de inteligência operacional. “Na Defesa Civil, os gestores da sala da situação [a sala de gestão de crise] têm poucos recursos para ver o conjunto de informações e correlacionar as decisões. Temos hoje tecnologia para vincular e apresentar informações de várias fontes.”

Recentemente, a Dígito lançou o IDCorp, que coleta informações de diversas fontes, incluindo documentos digitais e dados corporativos, e portais com informações sobre licitações, projetos de lei, dados governamentais e apresentações. O sistema acompanha também as mídias online, como jornais, revistas, agências de notícias e portais web de concorrentes. Junto às funcionalidades de tratamento de informações, o IDCorp aproveita facilidades dos aplicativos de comunicação, como envio de alertas por e-mail e SMS.

Fundada em 1977, como fabricante de componentes para operadoras, há pouco mais de dez anos

a Dígito começou a diversificar a carteira de clientes e ampliar a oferta, com cada vez mais produtos de software e aplicações. Como fabricante, a Dígito foi a primeira empresa do Brasil a se certificar na norma TL 9000 (uma ISO 9000 adaptada para fornecedores de telecomunicações).

Embora tenha acrescentado mais de 100 novos clientes em sua carteira no primeiro trimestre, Geraldo admite que 2009 “não tem sido o melhor ano para a Dígito”. Mas, apesar da retração, a companhia mantém o plano de investimentos, que incluiu a inauguração, em março, de sua nova sede, em Florianópolis. O prédio, de 11.400 metros quadrados, segue as mais modernas técnicas de sustentabilidade, como uso de energia solar, aproveitamento de águas pluviais e tratamento e reuso de efluentes.

Na gestão interna, Geraldo destaca os resultados da implementação dos painéis com números balanceados de controle (BSC), que há 18 meses têm contribuído para harmonizar as atividades de todos os gerentes às estratégias da empresa. “Havia coisas que não percebíamos e que, na prática, nos permitem hoje uma visão da companhia de forma quase didática”, diz Geraldo. “Todos ganharam muito mais clareza dos objetivos, ações, ajustes e workflow.”

A gestão das operações da Dígito, assim como os controles de conformidade a certificações, é apoiada por sistemas desenvolvidos internamente. “Criamos processos e uma cultura muito peculiares”, diz Geraldo. “Nosso ERP é muito abrangente e dá um controle eficiente de informações de diversas áreas.”



Receita Líquida Total (US\$ mil)	Receita Líq. Prop. Segmento (US\$ mil)	Lucro Líquido Total (US\$ mil)	Rent. s/ patrimônio (%)	Giro dos Ativos
46.986,70	15.975,48	7.603,00	30,42	1,45