

Terceirização avança por conta de ambiente global conturbado

Genilson Cezar, para o Valor, de São Paulo
18/05/2009

Indique | Imprimir | Digg | del.icio.us Tamanho da Fonte: a- A+

Alto nível de disponibilidade, eficiência operacional, segurança e, agora, mais do que nunca, redução de custos, são os motores da busca das empresas brasileiras, atualmente com maior intensidade, por serviços terceirizados de conectividade das redes de comunicação. "A crise econômica tem tido um impacto positivo no aumento dos negócios", confia Alexandre Cadaval, diretor da DHC Outsourcing, especializada em operações de conectividade de missão crítica, com receitas da ordem de R\$ 30 milhões, em 2007, adquirida em março deste ano pela UOL.



"As companhias brasileiras, no afã de se adequarem ao novo cenário de retração, estão adotando a terceirização de suas áreas de TI e de telecomunicações como forma de baixar seus custos operacionais. As reduções proporcionadas pelo outsourcing dos serviços de conectividade podem chegar a 30%", informa o executivo.

A DHC é uma das pioneiras no Brasil em operações carrier neutral, um modelo que consiste em negociar soluções de comunicação diretamente com as operadoras de telefonia, sem intermédio do cliente. Além de oferecer a infraestrutura de TI (servidores, estações de trabalho, sistemas de armazenamento, software para gestão da infraestrutura etc), a empresa faz a interligação de toda a rede WAN (Wide Area Network) para permitir o acesso dos clientes ao sistema central e deste com as filiais da companhia em vários pontos do país. "Fornecemos a conectividade através de links de telecomunicações de operadoras variadas, tantas quantas forem necessárias para a operação do cliente e que apresentem melhor custo-benefício", conta Cadaval.

Segundo ele, o diferencial da DHC está em agregar novos serviços à rede WAN, como VoIP (Voz sobre IP) e integração de PABX à rede de dados para permitir que os equipamentos possam ser usados como sistemas de telefonia comuns, além da parte de firewall para proteção do acesso dos usuários.

Para Denis Herszkowicz, diretor-geral da [Linx Telecom](#), o ambiente de crise está ajudando as empresas de outsourcing de conectividade. "As empresas buscam, por um lado, reduzir seus custos e, por outro, agregar valor com soluções que lhes deem maior competitividade", explica. De janeiro a abril de 2009, indica Herszkowicz, a Linx registrou aumento de 54% em contratos em relação ao mesmo período do ano passado.

Em faturamento, o aumento nos quatro primeiros meses foi de 58% sobre o obtido em igual período de 2008. "Nossa expectativa é atingir este ano uma receita total em torno de R\$ 85 milhões, e a parte de serviços de conectividade será bem representativa, com taxa de crescimento bem maior que as de outras unidades", afirma ele.

A Linx é uma operadora licenciada pela Anatel, mas não atua da forma tradicional de outras grandes operadoras de telecomunicação, como Embratel ou Telefônica. "Somos um grande integrador de soluções de conectividade e de telecomunicações, focados 100% no varejo. Basicamente, interligamos matriz e lojas das principais redes de varejo do Brasil e essa interligação é feita com links dedicados, MPLS ou Frame Relay, e também acesso de banda larga", destaca.

A empresa conta com mais de 2,5 mil clientes, no Brasil e no exterior, entre os quais estão as redes Burger King, Cinemark, Ellus, Starbucks e Brookfield. Nos últimos 12 meses, calcula Herszkowicz, tráfegaram pela rede da Linx por volta de R\$ 3,5 bilhões em transações de cartões de crédito e débito das redes de varejo de seus clientes.

Para montar essa infraestrutura, segundo Herszkowicz, a Linx investiu R\$ 5 milhões nos últimos anos, em tecnologia e em telecomunicações. O datacenter para hosting dos sistemas dos clientes é alugado à Diveo, outra empresa que atua no mercado de outsourcing de comunicação de redes.

A economia de custos é o principal motivo da maior procura pelo outsourcing de conectividade, é certo. Mas as empresas buscam também livrar-se de uma administração cada vez mais complexa de suas redes de comunicação. "Muitas empresas estão saindo de uma situação aparentemente cômoda de fazerem as atividades de conectividade in house, com seus próprios meios de gestão, apenas contratando links de conexão como uma commodity, para adotarem soluções mais criativas de melhoria de desempenho operacional, mais eficiência, segurança e ainda com redução de custo", afirma Luiz Sanches, diretor-geral da British Telecommunications (BT), subsidiária do BT Group, da Inglaterra, um dos maiores fornecedores de soluções e serviços de telecomunicações, com atuação em 170 países.

"O diferencial da BT é que não somos somente uma empresa de conectividade ou só de TI, agregamos as duas atividades. Isso permite oferecer uma solução de conectividade para os clientes no Brasil, seja por meio de malha terrestre de telecomunicações, seja por malha de satélites, da Vicon (empresa da Consat, adquirida pela BT), com datacenter próprio e fazendo ainda o gerenciamento das aplicações dos clientes, incluindo a parte de LAN (Local Area Network), roteadores e convergência de voz, dados e móvel", ressalta Sanches.

"A empresa cliente pode ter toda a infraestrutura de conexão de sua rede de comunicação, da ponta do seu usuário até ao nosso datacenter, tudo fornecido por um único provedor, proporcionando sinergia e benefícios de aumento de performance", acrescenta ele.

A BT tem hoje mais de 1,5 mil grandes clientes no país, entre os quais Unilever, Caixa Econômica Federal e o Grupo de Soluções em Alimentação - GRSA, mas não revela o faturamento obtido no mercado brasileiro. No ano fiscal que se encerrou em 31 de março de 2008, a receita do BT Group foi de 20,7 bilhões de libras esterlinas. "Nós estamos bastante confiantes e nosso plano considera um crescimento expressivo este ano no Brasil, mesmo considerando a crise econômica", diz Sanches.