

# o estímulo da convergência

*Um novo componente tem estimulado as perspectivas futuras de distribuidores e revendas de tecnologia: a convergência. "O que entendíamos como telefonia há alguns anos hoje é 100% digital e controlado por computadores, ou seja, TI", define Mariano Gordinho, da Officer.*

*Ele faz uma conta simples para mostrar o tamanho potencial do mercado. "O mercado de convergência é pelo menos três vezes maior do que o de tecnologia da informação", afirma. "Podemos falar de algo perto de R\$ 15 bilhões anuais extras".*

*Gordinho admite, contudo, que o modelo de vendas do mercado de convergência ainda não está totalmente definido, mas o potencial é explosivo e deve ser definido antes de 2008.*

*"O domínio da convergência estará nas mãos dos donos das redes digitais, ou seja, os provedores, que terão interesse cada vez maior em repassar os negócios para aqueles canais que consigam capilarizar a adoção e o uso dessas redes", prevê Gordinho. "A partir de 2006, por exemplo, todas as grandes áreas metropolitanas do país estarão trocando suas redes de transmissão de dados sem fio WiFi, pelas WiMax, com maior cobertura geográfica, o que significa uma grande oportunidade para o canal especializado."*

*É exatamente neste campo e com mira na convergência entre telefonia e tecnologia da informação que atua a distribuidora Cernet, focada em soluções de wireless outdoor e segurança e que conta com uma rede de 150 VARs.*

*"O mercado tem três ramos principais: as grandes operadoras de telefonia como Brasil Telecom, Telemar e Telefônica, que não conseguem ampliar a capilarização dos modems ADSL; os Wireless Internet Solution Providers (WISPs), que também podem atuar*

*como revendas de soluções de interconexão para grandes empresas, órgãos públicos, etc; e os VARs, que vendem e implantam os sistemas cobrando depois taxas mensais de manutenção", explica o diretor de vendas e marketing da empresa Rogério Munuera. De acordo com ele, houve um aumento de 30% na procura por soluções wireless de banda larga do ano passado para este. "Já temos contratados cerca de 4 mil estações de rádio para transmissão de dados sem fio", diz. "Estamos vendo um crescimento no WiMax bem maior que os modems a cabo do ADSL, e mesmo do WiFi, que apresenta alguns problemas e o público não quer mais".*

*Munuera afirma ainda que os principais provedores estão mudando a faixa de frequência de 2.4 GHz para 5.8 GHz, o que significa uma grande alavancagem nos investimentos do setor.*

*"E isso deve continuar em 2006, já que a Anatel baixou uma norma limitando nos novos projetos o uso do 2.4 GHz somente para cidades com menos de 500 mil habitantes", completa o diretor de vendas e marketing. Mas nem só de redes wireless vive a convergência, e é aí que já começa a ser atingido o canal tradicional de TI. "A convergência é inevitável, por isso já temos algumas ofertas e estamos atentos a esse mercado", diz Carlos Negri, da Ingram. "Mas achamos que o volume só deve se tornar mais significativo nos negócios dentro de dois ou três anos".*

*"Os canais tradicionais de informática não vendiam telefones, mas hoje distribuimos, por exemplo, um PDA da HP que também funciona como telefone celular", cita Gordinho. "No futuro próximo, esse tipo de equipamento reunindo diversas funções vai ser cada vez mais comum, beneficiando-se especialmente de redes digitais mais rápidas, seguras e disponíveis."*