



divulgação

O crescimento mantém o fôlego da All Nations

Este ano, o faturamento da All Nations deverá chegar a R\$ 187 milhões. Mas esse valor poderá até ser ultrapassado, caso se concretizem as expectativas de Cláudio Fetter, diretor comercial da empresa: segundo ele, há possibilidade de superar o índice de 50% inicialmente definido como meta para a expansão dos negócios da distribuidora no decorrer de 2005.

Isso indica que a All Nations deverá permanecer na trajetória de acelerado crescimento verificada já em 2004 e que lhe rendeu o título de Destaque do Ano entre os canais de comercialização de grande porte, do Anuário Informática Hoje. No ano passado, a empresa registrou incremento de negócios de 32%, do qual resultou faturamento de R\$ 125 milhões.

Fetter explica a evolução com as novas parcerias que incrementaram o portfólio de produtos da companhia. Entre elas, um dos principais destaques é a Intel, que no final de 2004 concedeu à All Nations a qualificação de distribuidora oficial. Decisiva também é a expansão dos negócios gerada pelo escritório inaugurado na capital paulista em meados deste ano. De acordo com o executivo, desde o início das operações da nova unidade, os negócios da All Nations em São Paulo estão crescendo, em média, 20% ao mês. Mantido o ritmo acelerado, logo será possível obter no mercado paulistano um

volume de negócios similar àquele realizado pela matriz, localizada no Rio de Janeiro.

Os bons resultados não significam, porém, metas menos ambiciosas. "Em 2006, esperamos continuar crescendo pelo menos 50%", adianta Fetter. Ele inclui a concretização de novas parcerias na fórmula que fundamentará a expansão.

Desde 2001, a All Nations é detentora da certificação ISO 9000. Para o executivo, a certificação – atrelada à otimização dos processos internos e à implantação das ferramentas de avaliação de desempenho por ela exigida –, contribuiu decisivamente para sua consolidação. "Passamos a avaliar nossos fornecedores, e se surge algum tipo de problema, chegamos até à desqualificação", ele diz. "Também realizamos treinamentos constantes, tanto para a equipe de vendas quanto para todo o conjunto de funcionários da empresa, visando melhorar cada vez mais o atendimento e o relacionamento com o cliente", acrescenta Fetter. Além disso, a certificação ISO exige a realização de pesquisas de satisfação, por meio das quais é possível detectar e corrigir eventuais problemas.

Fetter cita, entre as principais prioridades estratégicas da empresa, ampliar a participação da All Nations no mercado de hardware, e a continuidade da expansão de seus negócios em outras regiões do país. No Rio, segundo Fetter, a empresa já está consolidada no posto de "primeira escolha" para a aquisição de produtos de informática.

A All Nations foi fundada em 1993. Atualmente, trabalha com um cadastro no qual estão incluídos cerca de 12 mil clientes espalhados por todo o território nacional, sendo 6 mil deles ativos. A empresa tem sede com estoque próprio e cerca de uma centena de funcionários.

Receita Líquida Proporcional (US\$ mil)	
Lucro Líquido (US\$ mil)	
Rentabilidade s/vendas (%)	
Giro dos Ativos	



Adrianno Barcellos, diretor-geral

A Lan Professional mantém o foco nas vendas

“**S**e o canal vai bem, vamos bem. Se vai mal, também vamos mal”. É assim que o diretor-geral Adrianno Barcellos sintetiza a preocupação da Lan Professional com as vendas, definidas pelo executivo como uma extensão de sua própria empresa. Segundo ele, foi o foco no canal de vendas que contribuiu para colocar a Lan Professional, em apenas cinco anos de existência, no posto de melhor distribuidora de médio porte do mercado analisado pelo Anuário. Atualmente, o cadastro de clientes da empresa conta com cerca de 2 mil nomes, metade deles referente a clientes ativos. Um público considerável, para o qual é desenvolvida uma série de ações de relacionamento, treinamento e marketing.

Especializada em soluções convergentes, a Lan Professional distribui para o mercado corporativo produtos das marcas APC, Enterasys Networks, D-Link, IronPort, TechnoWorld e F5 Networks, da qual é distribuidora master. Barcellos planeja agora ampliar seu cardápio de ofertas. Em 2005, a empresa agregou a seu leque de atividades a atuação como centro de treinamento. Já é certificada por Enterasys e D-Link, e até o final deste ano incluirá na lista as marcas F-5 Networks e IronPort.

Sediada em São Paulo, no final do ano passado a Lan Professional inaugurou em Brasília sua primeira filial. O movimento busca conceder maior atenção aos cli-

entes que têm negócios com o governo. A filial do Planalto Central já responde por cerca de 25% dos negócios da empresa. O índice seria maior caso não tivessem surgido problemas políticos no âmbito do governo federal. Segundo Barcellos, embora a situação não tivesse gerado o cancelamento de negócios, refreou seu desenvolvimento. “A filial de Brasília pode vir a gerar até 50% da nossa receita”, ele acrescenta.

A passagem de uma estrutura centralizada para um modelo de gestão mais regionalizado também integra a estratégia da Lan Professional. A empresa já conta com gerentes regionais no Rio Grande do Sul e no Paraná, e, segundo Barcellos, o passo seguinte é buscar profissionais dedicados ao desenvolvimento dos negócios em outros Estados, como Rio de Janeiro e Minas Gerais.

O diretor-geral não arrisca projeções para a evolução dos negócios de sua empresa no decorrer de 2005, preferindo apenas afirmar que será inferior àquela registrada no ano passado. Parte da responsabilidade pela desaceleração no ritmo de crescimento cabe à crise política nacional, que impacta negativamente a expansão dos negócios associados às compras governamentais. “Mas também é preciso considerar que 2004 foi um ano excelente para nós”, ressalva o executivo. No ano passado, o faturamento da empresa mais que dobrou. Em 2003, já havia atingido R\$ 45 milhões, e saltou para R\$ 93 milhões no período seguinte.

A Lan Professional iniciou suas operações em 2000 e conta hoje com 44 funcionários. A empresa se apóia em grande estoque de produtos para pronta entrega e atendimento externo personalizado, coordenado por um gerente de contas responsável pelo acompanhamento de cada projeto.

Receita Líquida Proporcional (US\$ mil)	
Lucro Líquido (US\$ mil)	
Rentabilidade s/vendas (%)	
Giro dos Ativos	



Locação e outsourcing, os diferenciais da Compuline.

A atuação do grupo brasileiro NT no ano passado levou à conquista de duas posições de destaque nesta edição do Anuário Informática Hoje. Além de ter uma empresa, a NT Systems, apontada como a de melhor pontuação no segmento de Serviços – Empresas de Pequeno Porte (veja a página 131), o grupo emplacou a Compuline como destaque entre as empresas de pequeno porte do segmento de Canais. A Compuline nasceu em agosto de 1997 para ser o braço do grupo com especialização na venda de equipamentos como computadores, notebooks, impressoras e servidores entry level. Mas, aos poucos, assumiu novas funções e desafios, acompanhando a tendência geral do grupo de voltar-se mais pesadamente à prestação de serviços e à terceirização. Hoje, a Compuline cresce junto com a tendência de locação e outsourcing de soluções na área de tecnologia da informação, particularmente hardware. O grupo NT conta ainda com a NT Systems, uma das empresas líderes em fornecimento de infra-estrutura para o governo federal; a NT Software, que oferece a solução Comverger, voltada à convergência das gestões de TI e Telecom; e a NT Soluções, dedicada a soluções de gestão aplicada à administração pública e criadora do Dotação, o primeiro ERP específico para organizações públicas federais.

No ano passado, uma expressiva parcela de 80% do faturamento da companhia foi originada pelo aluguel de equipamentos, notadamente laptops, PCs e impressoras, para empresas públicas e privadas. Mas a Compuline também se aproveitou da onda de terceirização que levou muitas empresas a colocarem seus parques de impressão integralmente nas mãos de fornecedores, transformando em uma relação de serviço os esforços de atualização, manutenção e reposição que os mantinham. “O outsourcing de impressão respondeu por 20% da receita da empresa”, revela José Manuel Magalhães Álvares Sanches, o presidente do Grupo NT.

Segundo Sanches, o mercado de locação de soluções de TI vem crescendo cerca de 15% ao ano desde 2000. No caso da Compuline, o crescimento dos contratos de locação e outsourcing chegou a 40% entre 2003 e 2004. “Ao optar pela locação de soluções, o cliente tem como principal vantagem a garantia de uma evolução contínua de hardware e software bem como a independência de fornecedores, o que permite à empresa dirigir seus esforços ao negócio principal, eliminando a necessidade de investimentos”, diz Sanches.

É por isso que, atualmente, o mercado corporativo vem sendo um dos novos alvos da Compuline, que hoje busca presença mais nacional. Para tanto, aposta no que considera os diferenciais de seu grupo: reputação, competência, seriedade e competitividade em preços – que o empresário sabe ser considerado um dos itens mais importantes na avaliação de qualquer aquisição na área de TI. “Entretanto, é bom lembrar que ninguém coloca a TI nas mãos de um terceiro, se não confiar. Eis porque conquistar o respeito dos clientes é essencial”, diz Sanches.

Receita Líquida Proporcional (US\$ mil)	
Lucro Líquido (US\$ mil)	
Rentabilidade s/vendas (%)	
Giro dos Ativos	