



## A Medidata lucra com a adaptação às mudanças

**N**ascida nos anos 70 como software house, a Medidata conseguiu consolidar-se como uma das principais empresas do mercado brasileiro de integração e prestação de serviços de tecnologia e repete o feito do ano passado, como Destaque do Ano entre as empresas de grande porte prestadoras de serviços. Em 2004, seu faturamento se aproximou dos R\$ 240 milhões. Para descrever essa trajetória ascendente, a Medidata contou com a colaboração de fatores como a capacidade de adaptação às mudanças e uma adequada gestão de equipes. “Além disso, vem sendo importante a oferta conjunta de TI e redes, pois elas se complementam”, destaca Fernando del Valle, diretor comercial da empresa.

Agora, acompanhando a tendência convergente do segmento, os investimentos da empresa focam mais incisivamente o mercado da telefonia IP (ToIP), incluindo vídeo e contact center. Para atender o crescimento da demanda potencial, apostou na qualificação de equipes e estruturou um laboratório destinado a expor os benefícios da tecnologia. Detalhe: o laboratório poderá ser instalado nos clientes. O investimento leva em conta o movimento que agora se inicia. Além de ToIP, segmentos como segurança e storage, entre outros, também merecem maior atenção por parte da integradora. “E pretendemos atuar mais na área de back-up, que garante aos clientes a continuidade de seus negócios”, adianta Valle.

Ele projeta, para este ano, um crescimento de aproximadamente 18% nos negócios da empresa, cujo rol de clientes inclui BNDES, Embratel, Telefônica e Eletrobrás, entre outros. Em 2004, esse índice atingiu 16%. “Mas é preciso considerar que 2003, que não foi um ano bom para muitos, para nós foi ótimo. Crescemos cerca de 40% no período”, ele detalha. De acordo com o executivo, tradicionalmente a Medidata fixa em 20% por ano o índice básico de suas projeções de expansão de receita.

Fundada em 1976, a Medidata tem hoje 220 funcionários, sede no Rio de Janeiro e uma forte operação em São Paulo, onde está baseada sua direção comercial. A empresa tem ainda filial em Brasília e escritórios em Porto Alegre, Belo Horizonte e Curitiba, além de uma rede de assistência que, com profissionais próprios e terceirizados, abrange todo o Brasil. Sua relação de parceiros inclui empresas do porte de Sun, Cisco, Hitachi e Oracle. E a qualidade de seus serviços é atestada por certificações como NBR ISO 9001:2000 – obtida em 1997 –, Cisco Gold Partner e Sun Microsystems ESP e LSP.

Desde o ano 2000, a Medidata integra o grupo de origem espanhola Amper, que criou na Espanha, em 2004, a Amper Medidata. “A empresa está indo além das primeiras expectativas. Já fechou um contrato com o Aeroporto de Barcelona, e comercializou uma rede de telefonia IP para uma empresa de seguros”, comemora Valle. Segundo ele, as atuais prioridades da Medidata incluem a expansão da receita gerada pelos serviços gerenciados e a ampliação dos negócios que, conjugando computação e redes, são comercializados sob demanda, com o pagamento relacionado apenas ao uso dos serviços e equipamentos. “Já atuamos em projetos desse tipo, diz Valle.

### MEDIDATA

Receita Líquida Proporcional (US\$ mil)	<b>65.420,21</b>
Lucro Líquido (US\$ mil)	<b>6.614,00</b>
Rentabilidade s/vendas (%)	<b>10,11</b>
Giro dos Ativos	<b>1,10</b>



Rubens do Amaral Júnior, presidente.

## A MTel colhe os frutos do pioneirismo

Com quase uma década de atuação, a MTel Parcerias Tecnológicas agora colhe os frutos de uma proposta então inovadora, quando poucos ousavam apostar no modelo: a terceirização. “A resposta mercadológica começou há uns cinco anos”, recorda-se Rubens do Amaral Júnior, presidente da MTel. “Porém, foi a partir de 2003 que tudo passou a acontecer mais rapidamente.”

Para difundir o conceito rent a network, primeiro foi preciso promover uma total mudança de paradigmas na própria companhia. Integradora especializada na implementação de redes de comunicação de dados, voz e imagem, a MTel hoje está dividida em quatro unidades de negócios: ESI – Enterprise Systems Integration, que responde pela integração de redes; CPE – Customer Premises Equipment, responsável pelos serviços de telecom; VNS – Video Network Solutions, que oferece serviços e produtos para projetos envolvendo áudio e videoconferência, streaming, video on-demand e multicast interativo, entre outros; e Rent a Network, para o aluguel de equipamentos para os projetos oferecidos.

Atualmente, cerca de 60% do faturamento da empresa é oriundo da locação de equipamentos e soluções. Metade desse percentual envolve também a oferta de serviços de valor agregado, como manutenção. Os restantes 40% são fruto da venda de soluções de segurança e rede. Instalada em Alphaville (em Barueri, na Grande São Paulo), a MTel conta hoje com uma equipe de 128 funcionários, escritórios em São Paulo, Rio de Janeiro e Brasília e uma carteira com clientes como Embratel, Intelig, Impsat e Comsat, entre outros.

Quanto à oferta, ficou bem para trás a época em que apenas se fazia a locação de roteadores multiprotocolo para as operadoras de telecom. Atualmente, a em-

presa responde por pelo menos 6 mil ativos alugados somente para a Embratel. “Passo a passo conquistamos a confiança dos nossos clientes e credibilidade”, observa Amaral Júnior. “Em muitos casos assumimos totalmente os equipamentos e provemos o serviço.”

A MTel oferece ao mercado desde switches e roteadores até videoconferência sob demanda. De acordo com o executivo, a terceirização veio para ficar e o momento é de consolidação desse modelo. Para Amaral Júnior, companhias que trabalham bem têm espaço garantido, mas é importante ter diferenciais – a MTel, por exemplo, chega a assinar compromissos com SLAs de duas horas.

São poucas, também, as empresas que podem contar com um Centro de Operações de Segurança de Redes (SOC) como o que a empresa inaugurou no ano passado: uma infra-estrutura integrada ao seu Centro de Gerenciamento de Redes (NOC) que permite o gerenciamento de dispositivos e políticas de segurança nas redes dos clientes.

Em relação às previsões para 2005, Amaral Júnior mostra-se otimista. Afinal, nos últimos anos a MTel vem crescendo de forma consistente, a uma média de 40% ao ano, apoiada muitas vezes em contratos de locação de longo prazo, com até cinco anos. “O mercado de dados, por exemplo, não era foco das operadoras, mas isso está mudando”, observa.

### MTel PARCERIAS TECNOLÓGICAS

Receita Líquida Proporcional (US\$ mil)	11.653,17
Lucro Líquido (US\$ mil)	1.574,00
Rentabilidade s/vendas (%)	13,51
Giro dos Ativos	1,67



divulgação

## A NT Systems cresce com soluções sob medida

**T**rês grandes momentos marcam a trajetória da prestadora de serviços NT Systems, empresa do Grupo NT, em mais de uma década de atuação no mercado brasileiro. A companhia, criada em 1994, nasceu com base no negócio de revenda de hardware, especialmente servidores de médio e grande portes. Em um segundo momento, surgiu a oferta de serviços, como consultoria e criação de sistemas. Agora, em sua terceira fase, a NT Systems caminha para fortalecer seu portfólio de serviços com hardware agregado.

A terceirização e a expansão para outras áreas geográficas também estão nos planos da empresa. “Estamos apostando fortemente em outsourcing e buscando uma maior penetração no mercado corporativo, inclusive fora de Brasília”, revela José Manuel de Magalhães Álvares Sanches, presidente do Grupo NT. Com essa postura, a NT Systems acompanha a tendência já apontada pelas líderes mundiais da tecnologia. A avaliação de Sanches é pragmática: como o hardware passou a ser uma espécie de commodity, a ordem é criar diferenciais consistentes em serviços. “Uma das formas de vender serviços, afinal, é fazer pelo CIO o que, no fim das contas, ele teria de fazer por si próprio”, diz Sanches. Segundo ele, um dos diferenciais que tem garantido a posição da empresa está na delimitação clara junto ao cliente sobre

o tipo de serviço proposto, de forma a não frustrar expectativas.

Hoje provedora de soluções completas em TI, a NT Systems pode atuar somente na gestão da infraestrutura ou até no fornecimento da infra-estrutura (seja na venda de soluções ou disponibilização dos recursos necessários, por meio da contratação do serviço com pagamento de um fee mensal). A experiência adquirida permitiu criar uma forma própria de prestar serviços completos a seus clientes, desde o dimensionamento das necessidades em redes (LAN/WAN), estações de trabalho, impressoras, servidores, dispositivos de armazenamento e back-up, até a gestão de recursos computacionais.

A empresa tem como principal cliente o governo federal, com o qual mantém contratos de longo prazo, mas pretende diversificar e atender também empresas e corporações em outros Estados. Como resultado, espera que o mercado corporativo venha a representar em 2005 pelo menos 30% do faturamento. Com dezenas de milhares de ativos de TI locados e vendidos, a NT Systems atende clientes como Caixa Econômica Federal, Banco do Brasil, Imprensa Nacional, Ministério do Planejamento, Infraero e Ministério da Agricultura, entre outros.

Um dos objetivos da diversificação da carteira é aliviar o reflexo da descontinuidade administrativa provocada pelo cenário de crise política vivido pelo governo, seu grande cliente. Já em 2003, primeiro ano do governo Lula, a entrada de novos personagens em cena retardou o fechamento de novos contratos, como era de se esperar. Em 2004, mesmo constatando que o nível de aquisições estava bem abaixo do praticado em governos anteriores, o ritmo de negócios da empresa foi mantido graças a projetos de longo prazo.

### NT SYSTEMS

Receita Líquida Proporcional (US\$ mil)	<b>5.704,57</b>
Lucro Líquido (US\$ mil)	<b>2.143,00</b>
Rentabilidade s/vendas (%)	<b>37,57</b>
Giro dos Ativos	<b>1,33</b>