Fim da linha... e dos cabos

Redes wireless geram novas oportunidades de negócios para os revendedores e conquistam mercado de pequenas e médias empresas

Computer Reseller News - 11/06/01

A comunicação sem fio está conquistando novos segmentos de mercado. Trazendo inovações tecnológicas, incentivam parcerias e gera oportunidades de negócios para o canal de distribuição. As empresas querem disponibilizar informações atualizadas a seus funcionários, a qual 0 0 ecorioléuero.6(o)4.7mite fíqual sicdo.1no pa

Referência do Mercado

Segundo o IDC Brasil, a rede Wireless LAN (WLAN), deverá gerar uma receita mundial de US$ 1,6 bilhão em 2004, o que representará um aumento de cerca de 60% em relação à previsão de receita gerada para 2001. De acordo com a analista de telecom do instituto, Andréa Renger, a tendência é fornecer comunicação na estrutura WLAN, definida como um sistema de comunicação de dados que provê conectividade ponto a ponto. "O custo final é mais baixo", explica.

No Brasil, a demanda para redes móveis está crescendo. Fabricantes e distribuidores unem-se na oferta de soluções, traçando estratégias para alavancar projetos e vendas de redes sem fio.

A novidade tem conquistado pequenas e médias empresas que buscam uma solução segura e prática para a montagem de uma rede. "A produtividade e um menor custo total de propriedade são os principais fatores que fazem com que o SMB (pequenas e médias empresas) opte por uma rede wireless. Outra vantagem é o baixo investimento em hardware depois da rede implantada", afirma Graça Bernandes, diretora de marketing da 3Com.

A empresa conta com 60 revendas treinadas para oferecer soluções completas para este mercado e desenvolve ações contínuas para alavancar vendas no segmento. "Estamos sempre abertos a novos acordos comerciais, temos ações para nichos específicos, fazemos demonstração de nossos produtos e geramos leads para os nossos parceiros", ressalta Graça. A estratégia da fabricante para este ano é apostar no canal realizando road-shows por 15 cidades brasileiras e dando treinamento comercial e técnico dos produtos. A executiva afirma que no segundo semestre a 3Com vai oferecer um sistema de treinamento on-line para o canal.

Já a Lucent Technologies aposta na habilitação de suas revendas para aumentar sua presença no mercado brasileiro. A fabricante tem hoje quatro parceiros que são tecnicamente treinados para vender e implementar a solução. Segundo Emilio Iódice, vice-presidente do grupo para a América Latina, o número atual de revendedores dá conta do negócio, mas se a demanda exigir, eles nomearão mais. "Existe a necessidade de fazer a escolha pelo portfólio do integrador", ressalta Iódice. Outro plano da Lucent é construir uma fábrica no Brasil até o final de 2002.

A USRobotics também acredita no potencial do canal para aumentar seu faturamento no segmento de wireless. A empresa centrará suas atividades de acordo com o know-how e atuação de cada distribuidor. "É importante identificar o perfil de cada um deles", explica Fernando Munhoz, country manager da USRobotics. Para 2001, está programada a nomeação de dois novos distribuidores e a certificação desse canal. "A tecnologia wireless ainda é novidade no mercado brasileiro corporativo e o vendedor da solução deve ter conhecimento, apoio e acompanhamento para a concretização de um projeto", explica o executivo.

"A chave para o sucesso da estratégia está em certificar revendas e distribuidores", afirma Dario Loriato. O diretor de canais da Cisco Systems

traçou como estratégia principal a capacitação do canal com treinamentos técnicos para que as revendas sejam especializadas em redes locais e estejam aptas para a venda e instalação da solução. "Para ser uma revenda certificada pela Cisco é necessário fazer uma prova de reconhecimento de capacitação", diz o executivo.

Capacitar o canal, é a estratégia mais adotada pelos fabricantes dessas soluções, porém ainda existem dificuldades para vender uma rede corporativa wireless. Apesar da simplicidade física de uma WLAN, a revenda ainda peca na hora de formalizar o projeto de hardware para o cliente final. "É fundamental aconselhar um Site Survey. Isso dará a estimativa de área e determinará a performance da rede", explica Maurício Gaudêncio, engenheiro de sistemas da Cisco Systems. Gaudêncio ressalta que o revendedor deve oferecer o mix completo de soluções para o cliente. "Deve haver uma oferta melhor para o usuário final. Muitas vezes ele não conhece todos os produtos que podem melhorar o desempenho da rede", analisa.

Na opinião de Graça Bernardes, da 3Com, o canal deve ressaltar que os parâmetros da solução são melhores, se comparados a uma rede cabeada. "Apesar de inicialmente ser mais cara, a longo prazo o custo diminui. Os investimentos para expansão são menores", explica Graça. Um dos pontos fundamentais para o sucesso de um projeto desse tipo é a análise da área que comportará a rede. "É necessário saber quantos usuários irão utilizar o sistema e se o ambiente escolhido comporta uma interconexão sem fio", completa.

Como obstáculos físicos prejudicam a transmissão de uma rede sem fio, Carlos Henrique Pegurier, diretor de desenvolvimentos de negócios da Lucent Technologies, acredita que a infra-estrutura física deve assegurar a rede durante uma eventual falha de energia, ou seja, são necessários periféricos que auxiliem o sistema de alimentação. "Existem alguns elementos que devem ser levados em consideração pois prejudicam a radiofreqüência, como paredes ou placas metálicas, exemplifica". Já Virgilio Martins, diretor de relações públicas da Lucent acredita que a solução para uma venda bem-sucedida está no projeto em conjunto. "O cliente deve sentir que a fabricante está junto com o canal", afirma.

As redes wireless são soluções que otimizam e melhoram a performance de uma rede local, além de oferecer melhoria física para o ambiente corporativo, já que dispensa o uso de cabos. Profissionais têm total mobilidade e flexibilidade em negociações. Além disso, a aplicação hoje está mais fácil de ser aceita pois já passou pela fase de maturidade.

A USRobotics ingressou neste mercado este ano e disponibiliza recursos de networking. Os lançamentos da fabricante são voltados aos segmentos SMB e Soho e inclui os seguintes dispositivos: USRobotics Wireless Acces Point (foto), Wireless PC Card e Wireless PCI Adapter. O Wireless PCI Adapter e as PC Cards não precisam de um Access Point, viabilizando a conectividade sem fio para os usuários finais. Os cards podem criar um rede peer-to-peer, permitindo que até três computadores possam compartilhar simultaneamente o acesso à

Internet, arquivos e impressoras (estas devem estar conectadas a PCs da rede). As estações podem efetuar conexões de até 11Mbps a uma distância de até 100 metros em um ambiente aberto.
Já a Lucent, presente há algum tempo neste segmento, está desenvolvendo novas soluções e aplicativos para redes corporativas sem fio. Entre as ações, a fabricante investiu US$ 15 milhões no ano passado e ampliou suas unidades laboratoriais para adaptar e desenvolver produtos no Brasil. O objetivo é testar e simular situações no caso de uma rede wireless. A fabricante tem lançamentos previstos para este ano no sistema WLL (Wireless Local Loop). O Swing, desenvolvido pelo seu laboratório, é uma solução de acesso fixo sem fio para aplicações urbanas e rurais e permite a conexão de dados e voz juntos, sem a perda de performance.
Depois de separar as unidades responsáveis pela Enterprise Network (Avaya) e Microelectronics (Agere Systems), a Lucent repassou para a Agere a fabricação e desenvolvimento de tecnologia para o segmento WLAN. Hoje a empresa conta com dois canais para a distribuição dos produtos no Brasil. A Avaya e a Lucent comercializam a mesma linha com nomes diferentes. A Avaya nomeou a família de Wireless Avaya, enquanto que a Lucent deu o nome de Orinoco. As soluções que usam a tecnologia Agere voltadas ao mercado corporativo e Soho são o AP-1000 Access Point, para o uso em corporações, oferece suporte à Ethernet ou FastEthernet (10 MB ou 100 MB) e utiliza tecnologia de onda DDSS (Direct Sequence Spread Spectrum). O PC Card tem opções de capacidade de transmissão de 11 Mbps, 5,5 Mbps, 2 Mbps e 1 Mbps. Na solução indoor, a AP-1000 pode atingir distância de até 300 metros, dependendo das interferências do ambiente, como elevadores ou placas metálicas. A placa PCMCIA já vem com uma antena externa. A RG-1000 atende ao mercado Soho e possibilita uma conexão de 56 K para linha convencional.
Com foco no mercado de infra-estrutura, a 3Com investiu em wireless e lançou, no ano passado, a primeira linha de produtos desenvolvidos para essa tecnologia. A família AirConnect oferece ponto de acesso, placas para rede wireless PCI e PCMCIA e seu alcance chega a 100 metros. Ao substituir a placa de rede pela do AirConnect, a solução wireless LAN suporta até 63 usuários simultaneamente em cada antena ou ponto de acesso, além disso, apresenta o módulo PowerBASE-T, que permite a acesso via Ethernet. A fabricante reservou para este semestre novidades para o segmento e lançará novos produtos, a placa XJack e a solução 3Com 11Mbps Wireless LAN (que pode suportar até 256 usuários).
Airstation é a linha da Seal Eletrônica, composta por um ponto de acesso com roteador, cartão PCMCIA, adaptadores de barramento PCI ou ISA, cabo Ethernet e fonte de alimentação. É compatível com Windows 95, 98, ME, NT e 2000, e possui as quatro taxas de transmissão padrão, podendo ser chaveadas ou não. O método de transmissão é o DSS e seu alcance pode chegar até 25 metros, em ambientes fechados, ou até 50 metros em externos. Para a

instalação do Airstation, basta conectar um ponto de acesso a uma rede, configurar, colocar os adaptadores e os cartões, que devem ser configurados para aquela determinada rede. O produto permite ainda, o compartilhamento de Internet em banda larga, através de conexões via cable modem e ADSL.
A Cisco oferece ao mercado a família Aironet 340 e Aironet 350, ambas em duas versões – Indoor e build-to-build. A versão das soluções internas são compostas pela Base Cisco AP (access point), um ponto de acesso que é ligado ao cabeamento convencional e que pode inclusive, interligar o servidor sem fio; pela placa PCMCIA e todos os dispositivos necessários para a conexão de PCs e portáteis. A família Aironet 350 opera a 100 m-W e a 340 a 30 m-W. As duas se interoperam e a vantagem da linha 350 é de que opera em uma potência maior alcançando o dobro de distância que a 350. A empresa não tem planos de descontinuar a linha Aironet 340, pelo menos por enquanto.
Algumas empresas estão desenvolvendo produtos para esse segmento também. É o caso da Trendware. A linha de produtos para redes corporativas sem fio já está disponível no mercado e é voltada ao mercado Soho e SMB. Composta pelo TEW-AP100 (ponto de acesso à rede local), TEW-PC16 (PC Card), TEW-USB (adaptador USB) e TEW-PS3 (servidor de impressão) formando uma solução completa para conectar toda a rede local sem a utilização dos cabos. Os equipamentos operam em 11 Mbps e utilizam a freqüência de 2,4 GHz, além de usar a tecnologia DSSS (Direct Sequence Spread Spectrum).
Embora o mercado de soluções wireless no Brasil ainda não esteja tão avançado, o cenário é promissor. Para aplicações sem fio em áreas restritas, existe a opção de rede baseada em transmissão por rádio, mas elas exigem investimento em infra-estrutura própria. Apesar de ter uma expectativa otimista para 2001 neste setor, Maurício Gaudêncio, da Cisco, acredita que a tendência de uma rede wireless é um aperfeiçoamento da tecnologia para que a velocidade de transmissão aumente. "Até o final deste ano a rede sem fio deverá chegar até 12 MB no padrão IE802.11 A, que trafega a 44 MB", analisa. O engenheiro de sistemas da Cisco ainda ressalta que essa é uma solução complementar que atende em mobilidade. "Quando a rede sem fio atingir 100 MB em velocidade de transmissão, o que deve demorar cerca de três ou quatro anos, a rede cabeada estará operando em Gigahertz", complementa. A Cisco pretende ter um faturamento três vezes maior no segmento wireless, em relação ao primeiro semestre deste ano.
Já Fernando Munhoz da US Robotics acredita também no aumento de velocidade de transmissão e acha que dados e voz serão transmitidos integrados na mesma solução. A companhia espera ter um faturamento de US$ 500 mil.
Ampliar a capilaridade e o número de revendas para 20% no segmento wireless são as expectativas da Seal Eletrônica para este ano. A fabricante espera para 2001 e 2002 um fortalecimento da utilização de redes sem fio, principalmente, no setor empresarial de grande porte. "As reuniões serão

realizadas com notebooks ligados à rede wireless", afirma Wagner Bernardes. O executivo acredita numa aceleração do padrão. "O padrão de conexão deverá aumentar para 5,4 GHz, o que tornará a rede teoricamente mais rápida e trafegará então uma maior quantidade de dados", explica Bernardes.
De acordo com Carlos Pegurier, diretor da Lucent, a transmissão via pacote deverá acompanhar a tecnologia e é um passo intermediário para a Internet de 3ª geração. Pegurier explica que a tecnologia hoje trabalha via circuitos e manda poucos dados pelo mesmo preço. No Modelo Pacote, todos os usuários compartilharão dados via celular e usarão somente a capacidade de acordo com o que manda ou recebe. "Os recursos da rede são usados somente para informações e não são compartilhados, conforme o modelo de telefonia adotado hoje. Isso torna a transmissão mais rápida e mostra uma preparação para a Internet 3G", ressalta. O executivo ainda acredita que há uma forte tendência para a intensificação de serviços de dados via wireless. "Deve surgir uma grande gama de serviços agregados devido a forte competição entre operadores e fornecedores", analisa.

Fabricantes investem em segurança
Os benefícios da tecnologia wireless para redes locais, como flexibilidade, eficiência na instalação, facilidade para o suporte e redução de custos contribuíram para a sua rápida expansão. De acordo com o Gartner Group, até o final de 2002, 50% de todos os empreendimentos nos Estados Unidos irão instalar uma wireless LAN (WLAN), registrando um aumento de 21% referente ao uso desse sistema no final de 2000. No entanto, sem os cuidados necessários, as redes sem fio podem ser alvo fácil de "predadores" e por isso necessitam de proteção dobrada.
Em resposta à crescente necessidade de assegurar e preservar uma rede remota, algumas empresas estão desenvolvendo soluções específicas para este novo nicho de mercado. É o caso da Internet Security Systems – ISS. A empresa presta serviços de consultoria, treinamento, serviços de gerenciamento remoto focados na proteção das empresas, além de oferecer softwares para segurança de WLAN. A ISS anunciou recentemente um X-Press Update do Internt Scanner, que permite aos clientes a identificação do ponto de acesso wireless na rede.Os produtos de avaliação de risco e de detecção de intrusos já podem ser usados em ambientes remotos para monitorar ameaças de segurança e proteger os sistemas.
A Trend Micro também tem produtos para impedir que vírus, trojans, worms, scripts e outros códigos nocivos infectem dispositivos wireless. O PC-cillin pode proteger diversos produtos de comunicação sem fio, como Palms OS ou o MS Pockets PC, que podem ser porta de entrada do vírus em uma rede corporativa. O produto está temporariamente disponível para download gratuito no site da empresa.
As siglas do mundo wireless

Referência do Mercado

Padrões da Segunda Geração (2G) CDMA (Code Division Multiple Access/Acesso Múltiplo por Divisão de Código): Tecnologia para transmissão digital de sinais de rádio entre, por exemplo, um telefone móvel e uma estação radiobase. Em CDMA, uma freqüência se divide em uma determinada quantidade de códigos.

TDMA (Time Division Multiple Access/Acesso Múltiplo por Divisão de Tempo): É a atualização digital de padrão analógico AMPS. Formalmente conhecido como D-AMPS (Digital Advanced Multiple Access/Acesso Múltiplo Avançado Digital), esse padrão é usado na América do Norte, América Latina, Austrália e parte da Rússia e Ásia.

GSM (Global System for Móbile Communications/Sistema Global para Comunicação Móvel): Originalmente desenvolvido como padrão europeu para a telefonia móvel digital, o GSM se converteu no sistema móvel de uso mais difundido no mundo. É utilizado nas freqüências de 900 MHz e 1800 MHz na Europa, Ásia e Austrália, e na freqüência de 1900 MHz na América do Norte e América Latina.

CDPD (Cellular Digital Packet Data/ Trasmissão de Pacotes de Dados sem Fio): É o primeiro passo para a oferta de serviços de Internet Móvel no padrão de telefonia móvel TDMA. Os dados CDPD se transferem em pacotes por canais que não estão sendo utilizados por chamadas de voz. É um sistema dividido por voz e dados que utiliza uma capacidade que seria desperdiçada pela transmissão de voz.

GPRS (General Packet Radio Service): Atualização das redes móveis existentes, que possibilita estar sempre on-line e permite uma Internet muito mais rápida no telefone mócel GPRS. Tecnologia vinculada a pacotes que possibilita a Internet móvel de alta velocidade (115 kbps) e outras comunicações de dados.

Packet Switching (Comutação por Pacotes): Método para comutar dados numa rede pela qual recebem e entregam pacotes individuais de tamanho e formato fixo. A seqüência dos pacotes se mantém e o destino se estabelece mediante o intercâmbio de informações de controle (também contida nos pacotes) entre o terminal emissor e a rede. Os pacotes podem ser enviados em qualquer ordem, dado que a informação de controle enviada no início garante a interpretação correta do receptor. Como cada pacote leva suas próprias instruções de controle, pode-se usar qualquer rota para chegar ao destino.

Padrões da Terceira Geração (3G) EDGE (Enhanced Data rates for Global Evolution): Tecnologia que dá ao GSM e TDMA capacidade similar para manejar serviços para a terceira geração da telefonia móvel. EDGE foi desenvolvido para habilitar a transmissão de grande quantidade de dados em alta velocidade – 384 kbps

CDMA2000: Tecnologia de radiotransmissão que favorece a evolução do cdmaOne/IS-95 da banda estreita para a terceira geração, somando múltiplas operadoras. Há também o WCDMA para único operador/direct spread technology

Referência do Mercado

WCDMA (Universal Móbile Telecommunications System/Sistema Universal de Telecomunicações Móveis): Designação do padrão de telefonia móvel de terceira geração na Europa, normalizado por ETSI

Empresa oferece serviço de voz sobre IP

São Paulo já conta com o serviço do ZumNet Provider. O novo provedor oferece acesso à Web e multiserviços em banda larga via rádio e tem suas atividades focadas no segmento doméstico e das pequenas e médias empresas. A meta é a Internet rápida para condomínios residenciais e conexões para usuários corporativos com tecnologia WLL (Wireless Local Loop).

O acesso à Internet funciona através de um sistema de rádio de alta freqüência com velocidade de até 3 Mbps e permite ao usuário a navegação, enviar e receber mensagens sem o uso da linha telefônica. A companhia oferece ainda outros produtos para transmissão de voz sobre IP, Internet bi-direcional e serviços de firewall em ASP (Application Serviced Provider).

O provedor é controlado pela MWI (Microwave Internet) e conta com investimentos dos grupos brasileiros BNDESpar, Catalana D'Iniciatives Venture Capital e CRP – Cia Riograndense de Participações.

Entre os novos clientes a usar o backbone de banda larga com tecnologia wireless da ZumNet, está a Ericsson do Brasil. A empresa divulgou que está utilizando o serviço do novo provedor para integrar público interno e externo no seu portal de relacionamento.

O portal Ericsson integra 20 empresas com 100 clientes, 80 revendas e 30 funcionários do Rio Grande do Sul. A extranet de atendimento aos usuários pode ser utilizada como um canal de cursos para revendas e setor técnico, além de serviços de acesso à base de dados. O objetivo é aperfeiçoar o sistema de fluxo do volume de informações que trafega dentro da empresa, ganhar agilidade e evitar colisões com os clientes.

Serviço:

ZumNet (11) (11) 3842-3030

ISS (11) 5509-4242

Trend Micro (11) 3833-9166

Serviço:

Seal Eletrônica (11) 3874-3800 3Com 0800-120001

USRobotics (11) 5501-1270

Lucent Technologies (11) 5189-3400

Cisco Systems 0800-124726

TrendWare (11) 3277-6271

Avaya 0800-7017100

http://www.crn.com.br/solucoes_tecnologias/artigo.asp?id=13170&p=6&pct=6