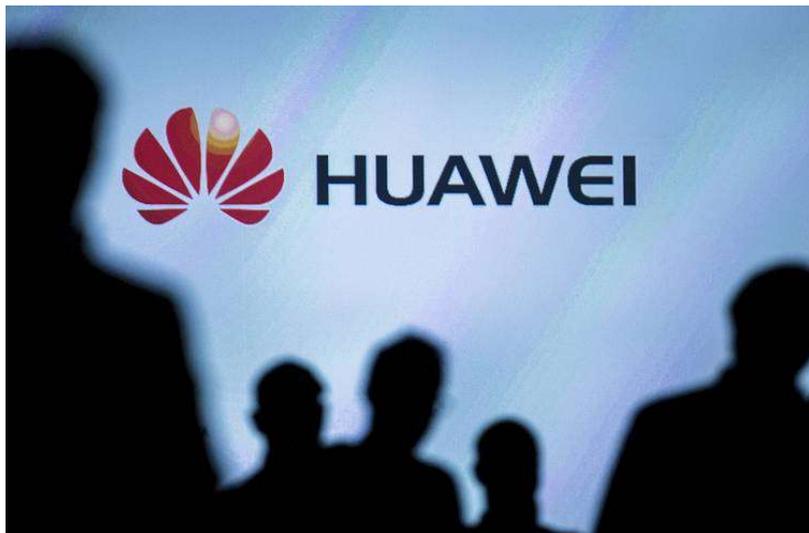


# THE WALL STREET JOURNAL.

Esta cópia é para seu uso pessoal e não pode ser usada para fins comerciais. Para solicitar cópias prontas para apresentação e distribuição entre seus colegas, clientes e consumidores, visite <http://www.djreprints.com>.

<http://br.wsj.com/articles/SB10525127376291793901304582308360157618818>

## Após desafiar o setor de smartphones, chinesa Huawei parte para a nuvem



A Huawei está desafiando a HP, a Dell e a Cisco no fornecimento de servidores e outros equipamentos para centros de dados. *PHOTO: REUTERS*

Por **JURO OSAWA**

Segunda-Feira, 12 de Setembro de 2016 00:04 EDT

A Huawei Technologies Co. já é uma das três maiores fabricantes mundiais de smartphones e equipamentos para redes de telecomunicações em participação de mercado. Agora, a gigante chinesa de tecnologia está colocando a mira no mercado de computação em nuvem dominado por pesos-pesados ocidentais.

A Huawei está desafiando a Hewlett Packard Enterprise Co., a Dell Inc. e a Cisco Systems Inc. no fornecimento de servidores e outros equipamentos para centros de dados, os principais componentes da computação em nuvem, adotando a estratégia que usou para expandir suas vendas de smartphones e de equipamentos de telecomunicações ao longo dos anos: preços competitivos e investimento pesado em pesquisa e desenvolvimento.

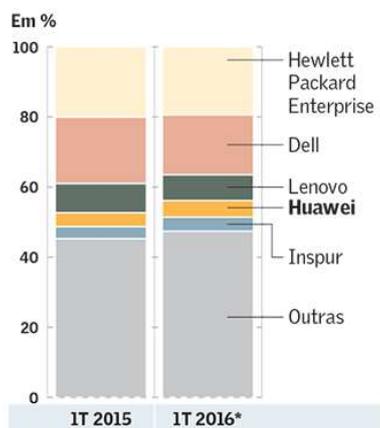
“Sem dúvida, vamos ser um líder neste setor. Temos capacidade para isso”, disse o vice-presidente Guo Ping em uma entrevista ao The Wall Street Journal, acrescentando que a empresa planeja gastar pelo menos US\$ 1 bilhão de seu orçamento de pesquisa e desenvolvimento todos os anos em equipamentos e sistemas operacionais para centros de dados. No ano passado, o investimento em P&D da Huawei foi de aproximadamente US\$ 9 bilhões.

Com sede em Shenzhen, a Huawei, fundada há três décadas pelo ex-engenheiro do exército chinês Ren Zhengfei, tem pouca chance de se expandir nos Estados Unidos, onde seus equipamentos de telecomunicações foram efetivamente proibidos por questões de segurança nacional. Analistas dizem que é improvável que a empresa chinesa se torne um fornecedor para empresas como Amazon.com Inc., Facebook Inc. e Alphabet Inc. — a holding do Google —, que criam seus próprios centros de dados para oferecer os serviços em nuvem que permitem a empresas e consumidores acessar aplicativos e armazenar informações remotamente.

## Cofres cheios

A Huawei investe pesado para avançar no mercado de servidores

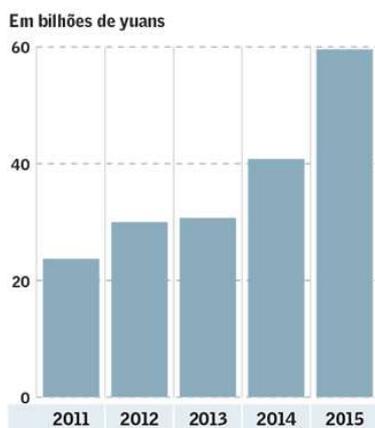
### ■ Participação no mercado global de servidores, em vendas



\*Estimativa  
Fontes: Gartner; Huawei

O orçamento de pesquisa da Huawei disparou em anos recentes

### ■ Total investido em pesquisa e desenvolvimento



Nota: 10 bilhões de yuans = US\$ 1,49 bilhão

THE WALL STREET JOURNAL.

Mas na Europa, Rússia e África, onde as redes sem fio da Huawei já estão sendo usadas, ela está bem posicionada para crescer, dizem os analistas. Entre os clientes de centros de dados da Huawei estão a telefônica alemã Deutsche Telekom AG e o banco central da Rússia.

À medida que mais clientes corporativos se tornam cautelosos quanto a segurança da informação, eles constroem suas próprias plataformas de nuvem exclusivas e a Huawei

vem tentando se expandir nesse segmento lucrativo, oferecendo equipamentos altamente personalizados e software para centros de dados privados. A estratégia é mais um plano ambicioso da empresa, que já é a terceira maior fornecedora de smartphones do mundo e espera superar as rivais Apple Inc. e Samsung Electronics Co. para se tornar a líder do mercado em cinco anos.

Para a Huawei, a infraestrutura da internet é uma extensão do seu negócio de equipamentos de rede, conforme as operadoras constroem mais centros de dados para oferecer armazenamento em nuvem e aplicativos. Tecnicamente, há uma sobreposição entre equipamentos de telecomunicação e de centro de dados, afirma a empresa.

A Huawei compete globalmente com a HPE, a Cisco e a também chinesa Lenovo Group Ltd. em equipamentos e com a VMware Inc., unidade da EMC Corp., e a Microsoft Corp. em sistemas operacionais usados em centros de dados. Na China, a Huawei desempenha o papel de um provedor de serviços de nuvem semelhante ao da Amazon.com.

A Huawei registrou uma receita de 395 bilhões de yuans (US\$ 59 bilhões) em 2015, com cerca de 60% provenientes de equipamentos de telecomunicações e 33% de produtos de consumo, como smartphones. Ela não divulga as vendas relacionadas aos centros de dados, parte das quais estão incluídas no faturamento da divisão de equipamentos de telecomunicação. A Huawei emprega cerca de 170 mil pessoas em todo o mundo, incluindo cerca de 80 mil funcionários de P&D.

O número de pesquisadores e engenheiros que trabalham em tecnologias para centros de dados aumentou drasticamente, passando de 3 mil em 2012 para 16 mil este ano, disse Guo. A Huawei não está apenas aumentando seu orçamento de pesquisa, mas também melhorando sua equipe de vendas no exterior.

Esses esforços começam a dar frutos. Os mercados estrangeiros agora representam cerca de 40% da receita da Huawei de produtos e serviços de infraestrutura de internet, ante 25% no ano passado, graças ao crescimento na Europa, Rússia e África, disse Guo. A empresa gera cerca de 60% da sua receita total fora da China, de acordo com seu balanço de 2015.

Fora da China, um desafio para a Huawei será construir alianças com parceiros de negócios que mantêm relações de longa data com fornecedores de equipamentos ocidentais, diz Chris Barnard, analista da firma de pesquisa IDC. “A Huawei tem que se esforçar mais do que suas rivais”, diz Barnard, acrescentando que a empresa ainda precisa se provar em termos de serviços e suporte técnico.

A Huawei tem tentado fechar mais parcerias internacionais. Na semana passada, ela convidou 20 mil clientes, parceiros de negócios e especialistas do setor para uma conferência de computação em nuvem, em Xangai. Executivos da Intel Corp. e da provedora de software para empresas SAP SE estavam entre os palestrantes.

“No que diz respeito à tecnologia usada na computação em nuvem, a Huawei não está atrás de suas rivais ocidentais”, diz Thomas Aschenbrenner, diretor de vendas e marketing da T-Systems International GmbH, que oferece uma plataforma de computação em nuvem usando a tecnologia da Huawei. A T-Systems, unidade da Deutsche Telekom, também trabalha com a Cisco.

Alguns clientes da Huawei dizem que parte de sua atração são seus preços baixos. Nem a Huawei nem os seus clientes divulgam informações sobre preços, mas no mercado mundial de servidores, por exemplo, a presença da empresa até agora se concentra no segmento de equipamentos baratos. No primeiro trimestre, a Huawei ficou em quarto lugar entre as fabricantes de servidores em termos de vendas. Mas com base na receita, ela não ficou entre os cinco maiores fornecedores, de acordo com a firma de pesquisas Gartner.

Na China, a Huawei já é um dos principais fornecedores de equipamentos de centro de dados, ajudada em parte pelos desafios que suas rivais estrangeiras enfrentam no país.

As agências estatais do país têm cada vez mais migrado para fornecedores de tecnologia chineses por causa de preocupações ligadas à segurança nacional.

No mercado americano de centros de dados, as tensões relacionadas à segurança cibernética entre Washington e Pequim devem limitar as perspectivas da Huawei, dizem analistas. A Huawei reconhece os desafios. “Percebemos que o mercado americano é um reduto dominado por um monte de outros fornecedores”, disse Guo, acrescentando que a Huawei ainda está explorando oportunidades nos EUA.

Copyright 2014 Dow Jones & Company, Inc. All Rights Reserved

This copy is for your personal, non-commercial use only. Distribution and use of this material are governed by our Subscriber Agreement and by copyright law. For non-personal use or to order multiple copies, please contact Dow Jones Reprints at 1-800-843-0008 or visit [www.djreprints.com](http://www.djreprints.com).