

## Componentes, partes e peças

Faturamento Líquido do Segmento (US\$ milhões)

16,0

O ano passado não foi dos melhores para o segmento de componentes, partes e peças. Nem a retomada dos investimentos das operadoras de telefonia, nem a relativa tranquilidade econômica, foram suficientes para melhorar o desempenho das empresas. De fato, de acordo com o *Anuário Telecom 2005*, no último exercício, comparando o resultado líquido das empresas que integraram o segmento em 2003, com o seu faturamento em 2004, tem-se um recuo de quase 30%. No contexto geral do ano passado, contudo, com um número menor de empresas informantes, a receita líquida do segmento não passou de US\$ 16 milhões.

Para Francisco Rosa, diretor do grupo setorial de componentes para telecomunicações da Associação Brasileira da Indústria Elétrica e Eletrônica (Abinee), um dos grandes problemas é a falta de incentivos governamentais, apesar de semicondutores serem um dos pilares da atual política industrial. Na avaliação dele, porém, essa política deveria ser extensiva a todos os demais componentes eletrônicos.

A Freescale, *spin off* da Motorola, espera repetir, em 2005, os mesmos 20% de crescimento obtidos no exercício passado. Mas o diretor Antonio Calmon é cauteloso: "Talvez a demanda não seja tão intensa quanto a do ano passado", observa, acrescentando que operadoras não devem repetir os investimentos feitos em 2004. Crescimento substancial, talvez em 2006, quando podem ser retomados os projetos de expansão da infra-estrutura da rede, analisa. Enquanto isso, a Fre-

escale entra no primeiro ano de operação totalmente independente da Motorola, o que lhe permite, agora, fazer negócios com os concorrentes da empresa-mãe. "Sempre tivemos dificuldade de penetração no mercado de telecomunicações por causa do nome Motorola", diz Calmon. Com a separação, a oferta da empresa se concentrará em soluções integradas de eletrônica e comunicação para sistemas sem-fio, banda larga e Internet. A expectativa da Freescale é conseguir, no mercado brasileiro, a expressiva participação que conquistou no cenário internacional onde, de acordo com Calmon, entre 75% e 80% do tráfego Internet passa por processadores Freescale. Com o *spin off*, a Freescale herdou o Centro Brasileiro de Tecnologia de Semicondutores, criado em 1997 pela Motorola, em Jaguariúna (SP), para desenvolver componentes dedicados. Por enquanto, trabalha com itens importados, mas Calmon informa que a Freescale terá produção local. Hoje, a empresa ocupa uma área de mil metros quadrados no Centro de Excelência em Tecnologia Avançada, em Porto Alegre (RS), onde serão montados protótipos de semicondutores, depois repassados para produção em escala. Para essa iniciativa, a empresa tem suporte financeiro do Ministério da Ciência e Tecnologia, e o início da produção está previsto para outubro de 2006.

Nem todas as empresas do segmento de componentes, partes e peças, porém, têm queixas de 2004, graças à estratégia de diversificação de produtos e procura de

### As Maiores

Intelbrás  
6.348,96

Brasilsat Harald  
2.981,61

Baytec  
2.182,17

### As Mais Eficientes

	Pontuação	Cresc. Rec. Líq. (%)	Rent. s/vendas (%)	Rent.s/patrimônio (%)	Liquidez corrente	Endiv. s/ativo (%)
<b>Brasilsat Harald</b>	2.880,10	295,19	-3,25	-1,78	6,64	0,51
<b>Baytec</b>	1.218,50	58,77	12,36	9,10	11,02	3,22
<b>PLP</b>	694,40	64,45	0,90	2,01	1,74	3,47

> por receita líquida no segmento (em US\$ mil)

**José Roberto Contrucci**

diretor comercial

**“Para aproveitar a base industrial instalada, passamos a produzir *shelters*, silos metálicos e celas pré-fabricadas”.**

divulgação



novos mercados. Foi o que fez a Brasilsat Harald (veja o quadro ao lado), fabricante de equipamentos para comunicação terrestre e por satélite, estruturas metálicas para torres, conectores coaxiais para radiofrequência e componentes passivos de microondas (incluindo guias de onda flexíveis, que eram importados). A decisão de ampliar a carteira para buscar novos mercados consumiu o equivalente a 6% do faturamento em investimentos e começou a ser desenhada em 2003, ganhando impulso no ano passado, quando a empresa constatou a retração da demanda das operadoras de telefonia. “Para manter a operação fabril, tivemos que buscar clientes em outras áreas”, explica Emílio Abud Filho, diretor da Brasilsat Harald. Entretanto, as operadoras continuam sendo os grandes clientes da Brasilsat, mas agora dividindo espaço com os provedores de serviços de TV por assinatura, para os quais fornece conectores e divisores de sinal. Para produzi-los, no ano passado foi preciso adequar a planta, embora a margem de lucro com a venda dessa linha seja bem inferior à obtida com os componentes fornecidos às operadoras de telefonia, observa Abud Filho. A diferença, porém, é compensada pelo volume comercializado, que é muito superior. A empresa tem três braços — o fabril é a Brasilsat Harald S/A, cuja planta na região metropolitana de Curitiba produz antenas e componentes; a KF Tecnologia (cujo controle acionário — 95% do capital — a partir deste ano passou à Brasilsat), empresa de engenharia fabricante de enlaces de transmissão e repetidores celulares; e a Brasilsat Ltda., empresa de serviços como obras civis para *sites* celulares e modelagem de torres.

Como em time que está ganhando não se mexe, a estratégia continua em 2005. A empresa tem planos de lançar outros produtos com a perspectiva de continuar a crescer e, a julgar pelo comportamento das vendas no primeiro trimestre, o objetivo de crescer será facilmente atingido. De acordo com o executivo, o início do ano foi muito mais movimentado do que o mesmo período de 2004. “Esperamos manter a curva de aumento da receita dos últimos anos”, finaliza Emílio Abud Filho.

## A Brasilsat privilegia produção e P&D

*Mais do que o prêmio pelo bom desempenho no último exercício, a Brasilsat Harald merece menção honrosa pelo fato de ser uma empresa 100% nacional, que este ano comemora 31 anos de atividades, investe em pesquisa e desenvolvimento e produz com tecnologia própria. O primeiro nome, Harald, foi o do fundador, depois, Brasilsat, devido ao fato de fabricar antenas parabólicas para satélites, conta o diretor comercial Jose Roberto Contrucci. A linha de produtos é variada, e inclui torres e postes metálicos, antenas (desde UHF até satélite), componentes para equipamentos (conectores de radiofrequência, guias de onda, filtros diplexer). Além do braço industrial do grupo — a Brasilsat Harald — há, ainda, a KF Tecnologia, empresa de engenharia especializada em enlaces de transmissão e repetidores celulares para todas as tecnologias; e a Brasilsat Serviços Ltda., que faz obras civis para sites celulares e modelagem de torres, entre outros serviços.*

*Embora os principais clientes da empresa sejam do setor de telecomunicações, Contrucci destaca que, para aproveitar a base industrial instalada e atuar em outros segmentos do mercado, a Brasilsat, além de silos metálicos para grãos, e shelters de alumínio e concreto, passou a produzir celas pré-fabricadas, construindo o primeiro prédio do país com esta tecnologia. “Um processo mais barato e rápido”, conta o executivo. Dentro da mesma estratégia, a empresa examina a possibilidade de oferecer conectores às montadoras de veículos. “Com o amadurecimento, o ritmo do setor de telecomunicações não vai se manter o mesmo, indefinidamente”, observa.*

*Projetando uma expansão da ordem de 10% neste ano, a Brasilsat espera que a contribuição das exportações para atingir a meta seja o equivalente a 15% do faturamento.*