

Faturamento Líquido do Segmento (US\$ milhões)

242,7

## Comutação fixa

**O mandatório desembolso de recursos pelas** operadoras fixas para cumprimento das metas do Plano Geral de Metas de Universalização (PGMU), de instalação de linhas em regiões de baixa densidade populacional, visivelmente foi benéfico ao segmento de comutação fixa, há muito sem encomendas significativas. Esse movimento foi captado pelo *Anuário*: o faturamento líquido das empresas do segmento, de US\$ 243 milhões, foi 76% maior do que o obtido em 2003. A expansão da receita, porém, não se refletiu na rentabilidade sobre as vendas, zero ou negativas para as empresas cujos balanços foram analisados.

Um bom retrato do segmento de comutação fixa é a decrescente participação dos negócios da área no faturamento dos maiores e tradicionais fornecedores de centrais telefônicas no mercado brasileiro. À exceção da menor empresa do bloco em receita — a Trópico, que obtém 66% do faturamento com a venda de centrais (US\$ 7 milhões líquidos em 2004) — as maiores mal geram 20% de seus ganhos com centrais de telefonia. De acordo com cálculos do *Anuário*, da receita da Nortel, por exemplo, não mais do que 17% são obtidos com centrais; percentual que cai para 15% no caso da Lucent: e para apenas 10% na Ericsson e na Alcatel.

A NEC do Brasil, dona de 30% da base instalada de telefonia fixa no mercado brasileiro, (cerca de 13 milhões de linhas e troncos), mesmo fornecendo para as três concessionárias regionais, não tem um volume de

pedidos tão grande que exija produção local, embora implique manutenção e suporte dos equipamentos. “São contratos guarda-chuva, que envolvem o fornecimento de 10 a 15 mil linhas por mês, em média”, diz Herberto Yamamura, diretor operacional da companhia. Integradora por excelência, em 2004, a subsidiária brasileira da NEC Corp. obteve receita líquida de US\$ 82,2 milhões, 6% acima da faturada no ano anterior. Apenas 12% da receita, porém, é gerada no segmento de comutação fixa.

Com a saturação do mercado, observa Yamamura, as operadoras tendem a concentrar esforços na proteção (blindagem) da planta e na migração para redes de próxima geração (NGN), que será gradativa. É a combinação desses dois elementos que deve sustentar os negócios dos fornecedores nos próximos anos. A blindagem, explica, inclui a compra programada de sobressalentes, para garantir o fornecimento contínuo às operadoras, atualização dos ativos de *software* da rede, e a disponibilidade de uma equipe de profissionais especializados para atender a demanda. Quanto à migração de rede, visa a expansão da oferta de serviços de banda larga, baseados na tecnologia ADSL, e a convergência do tráfego de dados, voz e imagem.

Em 2005, a NEC espera crescer cerca de 20%. “A demanda no primeiro semestre foi 50% superior à do mesmo período do ano passado. Estamos até com dificuldades de fazer entregas”, comenta Yamamura.

Na avaliação de Paulo Bernadocki, diretor de produtos e tecnologia da Ericsson do Brasil, nos próximos três anos, a operadoras vão investir em três áreas: banda larga, plataforma IP Multimídia e renovação da base instalada, para reduzir despesas operacionais. Os projetos ADSL são os que estão mais avançados. “Há uma previsão de que, em 2008, o Brasil terá 8 milhões de acessos ADSL”, observa. No último exercício, a Ericsson apurou receita líquida de US\$ 490 milhões (124% maior do que em 2003), dos quais apenas 10% na área de centrais fixas. Segundo Bernadocki, aquela receita foi garantida, de um lado, pelo fornecimento de soluções de banda larga para a CTBC, a Sercomtel e a Brasil Telecom, e, de outro, pela pres-

### As Maiores

Siemens  
85.151,24

Ericsson  
48.959,23

Lucent Technologies  
31.050,00

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

## Quem se lembra dos telefones públicos?

*O panorama no segmento de terminais do uso público (TUPs) não se alterou nos últimos anos. As encomendas das operadoras estão estagnadas e a receita dos fabricantes tem sido sustentada pela prestação de serviços de manutenção. A atividade fabril tem se limitado à reposição, seja pelo esgotamento do tempo de vida útil, ou, principalmente, pelo vandalismo. As operadoras não investem na instalação de novos orelhões. Ao contrário, o número de TUPs em uso vem caindo. Segundo a Anatel, a planta em serviço caiu de 1.318,1 mil, em 2003, para 1.316,6 mil, no ano passado. Ao final do primeiro trimestre de 2005, diminuiu para 1.315,0 mil.*

*Aos fabricantes restou a alternativa de diversificar a linha de produtos e buscar novos mercados. Foi o que fez a Daruma Urmet, um dos poucos fornecedores de TUPs que mantiveram as portas abertas, entre os cinco que funcionavam antes da privatização. Entre as novidades que apresentou no ano passado figuram uma plataforma para serviços de mensagens curtas (SMS) das operadoras fixas e um modem industrial GSM (Interface Celline), que redireciona chamadas fixo/celular para uma interface celular, como se a ligação fosse de celular para celular, reduzindo o custo da tarifa.*

*A área de serviços continua sendo a principal fonte de receita da empresa, que, informa, foi de R\$ 60 milhões, mas a grande expectativa é com a venda da plataforma SMS e do Interface Celline. “Vencemos a concorrência para instalar a plataforma SMS na Telemar, em fase final de implantação, e também estamos de olho em concorrências para TUPs”, diz Edson Galindo, diretor de Telecom, que projeta um crescimento de 6% no faturamento da empresa, cuja área de telecomunicações representa 50% dos negócios. O restante é dividido entre soluções para automação comercial, fabricação de smart cards e equipamentos de controle e segurança. Nos serviços de manutenção de TUPs, a empresa é responsável por 95% da planta da Brasil Telecom e 33% da Telefônica. Uma pequena parte da produção de orelhões (o correspondente a 5% do faturamento) é exportada.*

tação de serviços de *outsourcing*. Há três anos, a empresa assumiu a gestão da rede da Brasil Telecom, contrato que foi renovado por mais três anos, no início de 2005.

Outro fornecedor que obtém apenas receita residual no segmento é a Alcatel, que está apostando suas fichas no avanço do *triple play* — combinação entre voz, dados e multimídia. E com a convergência das redes fixa e móvel, um quarto elemento, a mobilidade, pode ser agregado ao conceito de *triple play*. Segundo o presidente da empresa, Jonio Foigel, os investimentos das operadoras naquela direção estão adiantados, o que vai aumentar a demanda por equipamentos de acesso e de transporte da rede. A Alcatel também conta com a massificação dos serviços ADSL para expandir os negócios. Na área, diz o executivo, a participação de mercado da empresa é de 50%. Em meados de 2005, comemorou, com a Telefônica, a milionésima linha ADSL instalada. No ano passado, forneceu 500 mil linhas às concessionárias regionais.

A evolução para a rede NGN abre caminho para a implementação do padrão IMS (IP Multimedia Systems), que proporcionará às operadoras a flexibilidade para oferecer serviços específicos às necessidades de cada cliente. E, assim, incrementar os negócios dos fabricantes nos próximos anos. “Novas soluções estão sendo agregadas à rede visando a migração para arquitetura IMS”, afirma Wagner Ferreira, presidente da subsidiária brasileira da Lucent.

Segundo ele, esse movimento começa a ganhar força a partir deste ano, e o primeiro passo dessa migração é a difusão de serviços de voz sobre IP (VoIP). Entretanto, a oferta de serviços IP pelas operadoras ainda esbarra na falta de regulamentação, observa.

A despeito da estagnação da planta de telefonia fixa, contudo, o cenário tem se mostrado promissor para os terminais fixos sem-fio. “Esse mercado tem potencial para crescer cerca de 20% ao ano”, avalia Altair Silvestri, diretor da catarinense Intelbrás, que, além de aparelhos telefônicos, fabrica centrais para o segmento corporativo.