



A volta por cima

O mercado deu a volta por cima em 2004. O Anuário Telecom mostra que o setor de telecomunicações cresceu mais do que o conjunto da economia e do que toda a indústria eletroeletrônica, obtendo uma receita líquida de US\$ 34,6 bilhões. A mobilidade e a comunicação em banda larga deram contribuições decisivas para esse bom desempenho.

O ano de 2004 foi considerado um marco, e assim

comemorado, porque há tempos o país não conseguia crescer. Afinal, depois de um quase zero, o Produto Interno Bruto (PIB) aumentou 4,9%. Nada melhor depois da recessão que esfriou a economia no ano anterior. O setor de telecomunicações, porém, foi além. Muito além, pelo que mostram os números apurados pelo *Anuário Telecom 2005*, depois de analisar os resultados de 184 empresas de 26 diferentes áreas de atuação, entre elas 21 operadoras de serviços móveis (pessoal e de comunicação multimídia – SMP e SMC) e 14 do serviço telefônico fixo comutado (STFC).

O faturamento líquido do mercado do *Anuário* alcançou US\$ 34,6 bilhões, mais 27% do que em 2003, o melhor resultado da série histórica do *Anuário* desde 1999. Um patamar de negócios que foi devidamente irrigado pelos investimentos e pelas receitas dos principais agentes do setor. Tanto uns como outras, relacionados ora com telefonia móvel, ora com comunicação em banda larga, os grandes responsáveis pelo dinamismo recente do setor de telecomunicações. Apenas as operadoras de telecomunicações aplicaram recursos de R\$ 14 bilhões, de acordo com o *site* especializado Teleco. Daquele total, as móveis responderam por 69%, ou R\$ 9,7 bilhões, um valor que representa mais do que o dobro investido em 2000, e 77% a mais do que em 2003. Embora a participação da área de produtos (*hardware* e *software*) não chegue a 20% da receita total do setor, no ano passado, os US\$ 6,7 bilhões faturados pelas empresas do bloco significaram uma expansão de 45% em relação a 2003, um dinamismo há muito não sentido pelos fornecedores. Esse percentual não mostra os saltos de alguns segmentos específicos, sem surpresa, a maioria ligados aos negócios de mobilidade. Casos de acessórios e suprimentos (sua receita mais do que triplicou entre um ano e outro), ou equipamentos para infra-estrutura de telefonia móvel (+75%).

E ainda que, em 2004, o capex das empresas do STFC tenha ficado no mesmo nível do ano anterior, as compras das concessionárias agitaram o mercado de comunicação fixa, há muito em estado inercial. No exercício passado, o faturamento líquido das empresas do segmento subiu 76%.

Os US\$ 28 bilhões líquidos obtido pelas empresas de serviços (operadoras incluídas) representou mais de 80% do mercado. Como de hábito, a fatia do leão foi das operadoras fixas e móveis: US\$ 23 bilhões, o equivalente a 67% de todo o mercado do *Anuário*.

No tocante aos principais indicadores analisados pela equipe do *Anuário*, com apoio do consultor Japir de Mello Jr., especialista em análise financeira da GV Consult, em 2004, como no ano anterior, a maioria das 100 maiores empresas (mais de 60%) teve lucro. Da mesma forma, mais da metade delas conseguiu ter rentabilidade sobre vendas. Cerca de 42% das maiores obtiveram retorno sobre investimentos de até 20%, e mais da metade das empresas do *ranking* apresentou evolução da receita líquida acima de 30%.

Analisando o desempenho do setor produtivo no ano passado (produção física 8,3% maior e produtividade 6% mais elevada), o órgão empresarial Instituto de Estudos para o Desenvolvimento Industrial (Iedi) constata que o crescimento da indústria teve à frente segmentos intensivos em tecnologia. Entre eles inclui-se o de comunicações, que tem entre seus produtos bens de consumo duráveis como terminais celulares. A expansão da indústria de bens de consumo duráveis (17%) foi maior do que a do conjunto da indústria. A retomada tem tudo a ver com a recuperação da renda – elemento fundamental, aliás, para a expansão geométrica da base de acessos celulares – com novas facilidades de crédito e, principalmente, com as exportações.

De acordo com o Iedi, foram as vendas externas que propiciaram a renda necessária para ativar os outros compo-

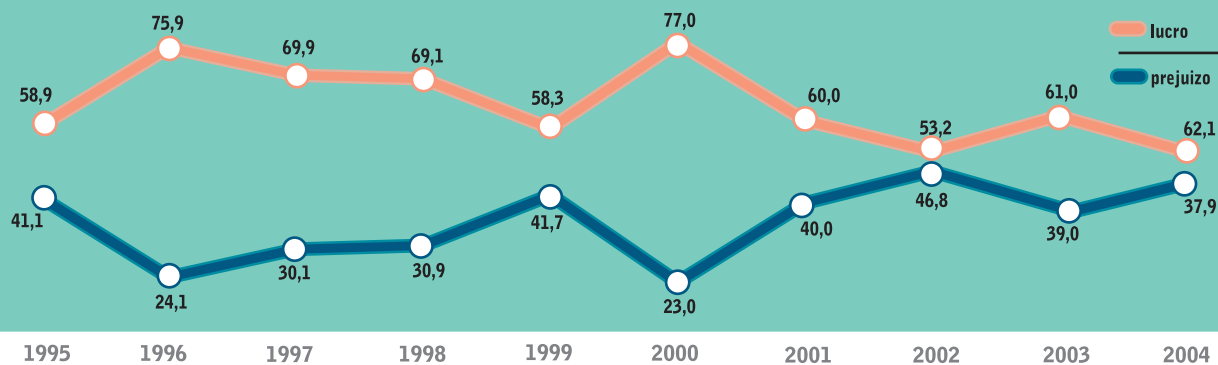
nentes da demanda, abrindo espaço para a retomada do crescimento, apesar das altas taxas de juros e do nível dos *spreads* bancários. O desafio, observa estudo do Iedi, consiste em promover a continuidade da expansão industrial, principalmente dos segmentos mais intensivos em tecnologia, mas sem deixar de lado a indústria de menor conteúdo tecnológico, que é grande empregadora de mão-de-obra, portanto, essencial para a conformação de um mercado interno robusto.

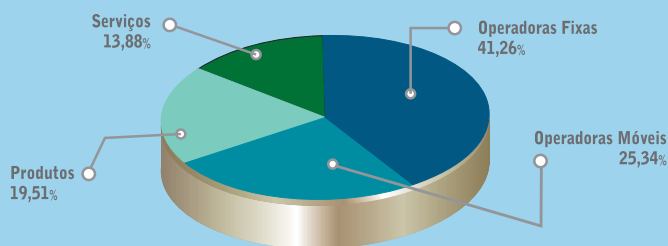
Embora já denotando alguma perda de fôlego em relação ao ritmo do ano passado, em junho de 2005, segundo o Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), a indústria cresceu 1,6% em relação a maio, e 4,6% entre fevereiro e junho deste ano. Aqui, mais uma vez, entre os ramos que determinaram o comportamento global positivo, a segunda maior contribuição foi a de material eletrônico e equipamentos de comunicações (+7,1%). Em um ano, (junho 05/ junho 04), a atividade fabril mostrou ampliação de 6,3% e, novamente, foi a segunda mais importante a contribuição da indústria de material eletrônico e equipamentos de comunicações (37,3%). Ainda na comparação com junho de 2004, a produção de telefones celulares aumentou mais de 79%. Os últimos dados da Associação Brasileira da Indústria Elétrica e Eletrônica (Abinee) só reforçam o quadro. As vendas do setor continuaram crescendo em junho, porém, nos últimos dois meses, com ritmo da expansão menor em relação ao registrado no primeiro trimestre deste ano. Mesmo assim, o primeiro semes-

tre de 2005 teve resultado favorável, e deve registrar crescimento real da ordem de 5%, em relação a igual período de 2004. Como aponta análise do Iedi, a Abinee confirma que o significativo montante das exportações está contribuindo para o bom desempenho do setor. De janeiro a maio, as vendas externas atingiram US\$ 3 bilhões, com incremento de 58% em relação a igual período do ano passado. Até maio, as exportações de telefones celulares cresceram 310%, gerando divisas de US\$ 903 milhões, montante superior ao obtido em todo o ano de 2004 (US\$ 736 milhões) e próximo do totalizado em 2003 (US\$ 1 bilhão). No mercado interno, segundo a entidade, o desempenho dos celulares foi estimulado por reposições e trocas de aparelhos, e também pelos novos acessos móveis em serviço que, segundo a Agência Nacional de Telecomunicações (Anatel), chegavam a 75,5 milhões, em junho, 9,9 milhões acima dos 65,6 milhões de dezembro de 2004. Na telefonia fixa, diz a Abinee, as encomendas continuaram por conta dos investimentos em banda larga, necessária para a utilização de novas tecnologias como Voz sobre IP (VoIP) e serviços envolvidos.

No primeiro semestre, a principal preocupação dos empresários foi a alta da taxa de juros, analisa a Associação, acrescentando que a possibilidade de afrouxamento da política monetária pode estimular o surgimento de novos investimentos nos próximos meses, o que traz boas perspectivas para o setor. Outro fator que está inibindo um desempenho ainda melhor dos negócios é a queda do dólar frente ao real, que desestimula as exportações e facilita a

O desempenho das 100 maiores*



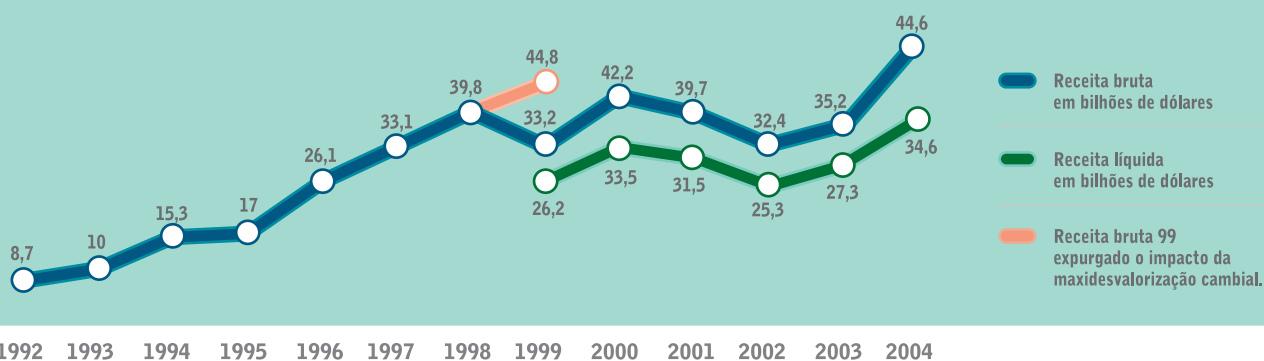


concorrência dos produtos importados. Neste último caso, têm-se destacado as importações de produtos chineses. Diz a sondagem semestral da Abinee: "A crise política que o país atravessa não está afetando, neste momento, os negócios do setor, porém existe um estado de apreensão para o que pode ocorrer nos próximos meses".

A expectativa para o ano é de crescimento de 15% no faturamento nominal da indústria eletroeletrônica, que deverá atingir R\$ 93,7 bilhões. Descontado o efeito da inflação, o crescimento real é projetado em torno de 6%. A economia cresce, os negócios caminham de vento em popa, mas o setor de telecomunicações não consegue desfazer certos nós – alguns antigos como a competição entre *incumbents* e novas entrantes e a remuneração pelo uso da rede, ou, ainda, *imbróglis* societários como a disputa BrT-Citi-fundos de pensão-TIM, e a precariedade da situação financeira da Anatel, face ao recorrente contingenciamento dos recursos aplicado pela equipe econômica de sucessivos governos. Aproveitando a troca de cadeiras no Ministério das Comunicações e as primeiras declarações polêmicas do novo titular Hélio Costa (PMDB-MG), em agosto, a Associação Brasileira das Prestadoras de Serviços de Telecomunicações Competitivas – TelComp, enviou carta ao ministro recém-empossado, assinada pelo presidente Luis Cuza, com sugestões para reduzir os custos da telefonia básica e aprimorar a competição no serviço fixo. As duas questões foram definidas como prioritárias para o setor pelo novo ministro.

Para a Associação, o quadro atual das telecomunicações no Brasil é o reflexo de anos de ausência de competição, resultando que os serviços de telecomunicações na rede fixa local não chegam, na gama de opções e preços possíveis e almejados com a privatização, aos usuários pessoas físicas de baixa renda e às pequenas e médias empresas. Diferentemente de outros países que privatizaram o setor, aqui não se implementaram com eficácia ferramentas básicas para criar oportunidades de novos investimentos, novas ofertas e serviços e, por consequência, uma redução generalizada nos preços. Entre as medidas capazes de reverter esse quadro, Cuza sugere a necessidade de finalizar e pôr em prática o anexo ao contrato de concessão das operadoras chamado de Plano Geral de Metas de Competição (PGMC), que estipula, entre outros pontos, prazos e prioridades para definição e implementação de ferramentas pró-competição, como portabilidade numérica e desagregação de redes, entre outras. E faz coro às críticas ao pesado contingenciamento de recursos impostos à Anatel, que tem impedido a Agência de se desincumbir das tarefas para as quais foi criada, como a fiscalização, além de finalizar o formato da renovação dos contratos com a concessionárias até o final do ano. "Considerando que temos somente mais cinco meses em 2005, a contínua falta de orçamento que a Anatel vem enfrentando poderia custar caro aos consumidores brasileiros pelos próximos 20 anos", argumenta a TelComp.

Evolução do mercado



A fatia de cada um.

Participação dos segmentos nas áreas de atividades

PRODUTOS

	Receita Líquida (US\$ mil)	Participação (%)
Terminais	3.649.186,64	54,03
Telefonia Móvel	1.432.427,61	21,21
Equipamentos de Acesso a Rede	335.686,33	4,97
Redes Corporativas de Comunicação	327.897,91	4,86
Comutação Fixa	242.698,74	3,59
Fios e Cabos	199.268,41	2,95
Outros	166.314,43	2,46
Equipamentos para Redes de Transporte	135.663,39	2,01
Infra-estrutura	90.999,24	1,35
Software Aplicativos	63.274,58	0,94
Software de Apoio	59.301,10	0,88
Componentes, Partes e Peças	16.051,36	0,24
Instrumentação e Testes	15.605,09	0,23
Suprimentos e Acessórios	10.308,10	0,15
Sistemas de Trunking e TV por Assinatura	8.916,51	0,13
Total	6.753.599,44	100,00

SERVIÇOS

	Receita líquida (US\$ mil)	Participação (%)
Operadoras de Telefonia Fixa	14.281.746,76	51,27
Operadoras de Serviços Móveis	8.771.044,83	31,48
Serviços Corporativos	1.909.586,32	6,85
Consultoria e Serviços Profissionais	1.027.080,15	3,69
Valor Agregado	708.306,97	2,54
TV por Assinatura	554.919,03	1,99
Internet/Acesso	213.424,03	0,77
Infra-estrutura de Rede	196.092,45	0,70
Desenvolvimento de Aplicações	112.572,68	0,40
Internet/Serviços	70.264,09	0,25
Outros	9.101,19	0,03
Operadoras de Radiocomunicação	4.189,71	0,02
Total	27.858.328,21	100,00

A convergência atropela as regras

A convergência de voz, dados e imagem (triple play) mistura os papéis dos provedores de serviços, porque o contínuo avanço da tecnologia jamais se deteve em função da regulamentação.

Valor agregado, convergência e mobilidade: eis as palavras-chave no setor de telecomunicações. É simples entender por quê: é preciso produzir mais receita, o avanço da tecnologia a cada dia mistura mais os papéis e funções dos agentes do mercado, e a concorrência dispara os investimentos. Em 2004, como no ano anterior, a demanda das operadoras de serviços móveis foi o fator de maior agitação entre os fornecedores. Só que as empresas do serviço telefônico fixo comutado saíram do imobilismo, e também foram às compras.

Uma das conseqüências de toda essa movimentação foi o aumento da participação do faturamento do bloco de produtos (*hardware* e *software*) na receita total do mercado de telecomunicações do *Anuário*: pouco mais de 7%, em 2003, quase 20% em 2004 — o que não acontecia há muito tempo. Entretanto, a liderança absoluta continuou com o segmento de terminais móveis, graças ao contínuo crescimento das vendas internas, por um lado, mas também devido ao dinamismo das exportações de aparelhos celulares. O faturamento líquido dos fornecedores desses produtos avançou nada menos do que 44% entre 2004 e 2003. E, em função da ampliação, evolução e sobreposição de redes móveis, a indústria de infra-estrutura também teve melhores dias: cresceu 75% e ocupou o segundo lugar do bloco de produtos. No *front* CDMA, vale registrar a evolução para o EV-DO, que possibilita maior velocidade na comunicação de dados, além de melhoria no próprio serviço de voz. Mas coube ao GSM o dinamismo tanto na área de redes, quanto na de aparelhos. Na esteira dos investimentos das opera-

doras móveis, também foi expressivo o avanço dos fornecedores de infra-estrutura como antenas e torres e suprimentos e acessórios.

As operadoras fixas, de seu lado, foram em busca de produtos passíveis de acelerar e ampliar a oferta de serviços de valor agregado, em especial acesso à Internet em alta velocidade. Uma festa para os fabricantes de *modems* e equipamentos do gênero. Aos poucos, as *incumbents* também começam a migrar para plataformas *softswitch*, o coração das redes de próxima geração (NGN). É digno de nota, ainda, o desempenho do segmento de fios e cabos, cuja demanda andava congelada. Mas suas vendas não se restringiram ao universo das operadoras de telefonia. As de TV paga também estão no mercado, investindo na expansão de suas redes, bem como na sua digitalização.

No bloco de serviços, a maioria dos segmentos apresentou substancial crescimento no ano passado, mas a liderança em faturamento continuou nas mesmas mãos. Com um porém: a um pequeno recuo das operadoras fixas, correspondeu um avanço proporcional das móveis. E, mesmo que a maioria dessas empresas já ofereça pacotes convergentes de serviços, a remuneração de redes continua um problema não-resolvido. Assim como persiste a ausência de competição na telefonia fixa, apesar de todos os esforços, críticas e sugestões das novas entrantes competitivas. A desagregação de redes não ocorreu em sua plenitude e a portabilidade numérica ainda não passou de discussões conceituais. Não bastasse tudo isso, o estado de convulsão na esfera federal, a troca de cadeiras ministeriais e o contínuo contingenciamento de recursos tanto de fundos

setoriais (caso do Fust), quanto da agência reguladora setorial, a Anatel, não são sinalizadores positivos em relação ao futuro imediato. Em maio e junho, a situação financeira da Anatel continuava crítica: dos R\$ 453 milhões do orçamento aprovado pelo Congresso, 74% foram contingenciados pelo Ministério da Fazenda. Restaram os R\$ 76 milhões destinados ao pagamento de pessoal e apenas R\$ 10 milhões para investimentos. Entre as conseqüências dessa situação pode-se mencionar a redução da fiscalização, dificuldades para contratação dos serviços de consultoria para preparação dos documentos necessários à renovação dos contratos de concessão da telefonia fixa, diminuição do atendimento ao usuário dos serviços de telecomunicações através do 0800 da Anatel.

Enquanto isso, a tecnologia avança, como sempre ignorando todas essas contingências, abrindo espaço para o surgimento de novas ofertas por diferentes provedores de serviços, tenha ou não a legislação agilidade suficiente para estabelecer as regras pertinentes. De um lado, avança a comunicação de voz sobre o protocolo IP (VoIP), prestado não apenas por operadoras de telecomunicações, como por provedores de serviços multimídia, entre eles operadoras de TV por assinatura, provedores de serviços Internet, e mesmo pequenas empresas de fundo de quintal, entre outros.

Assim, por exemplo, ainda no fim do primeiro trimestre, grandes operadoras de TV paga informavam que preparavam sua infra-estrutura para a oferta de serviços de voz sobre IP, com a implantação de sistemas CMTS (*Cable Modem Termination System*), roteadores de banda larga que convertem os sinais de cabos coaxiais em tráfego Internet. O objetivo é testar o fornecimento de serviços de VoIP e Wi-Fi em todo o país. Nesse sentido, o cruzamento de participações acionárias e outros tipos de associações vão facilitar a proliferação de ofertas. Exemplos não faltam, porém o mais significativo é o agressivo avanço da Telmex – depois da NET Serviços, arrematou o controle da Primesys, empresa de serviços de infra-estrutura de rede da Portugal Telecom. Há que considerar, ainda, que as operadoras de TV paga,

ao menos por enquanto, avaliam que só podem ser uma alternativa para competir na telefonia fixa com VoIP, por meio de parcerias com operadoras que tenham licença de STFC, o que resolveria problemas como plano de numeração e acordos de interconexão. Entretanto, no cenário do *triple play*, é clara a troca de papéis dos responsáveis tradicionais pela produção e pela distribuição do conteúdo em vídeo: as operadoras de telecomunicações estão entrando no circuito, concorrendo diretamente com o setor de TV paga. Este, de seu lado, reclama de isonomia em relação àquelas operadoras, já que sua atuação na oferta de conteúdo não está sujeita às normas que as operadoras de TV por assinatura obedecem para distribuir conteúdo.

Porém, há outros pontos de vista sobre a questão: a entrada das operadoras no circuito de TV paga também abre oportunidades para o estabelecimento de novas parcerias estratégicas e novos negócios, que podem baratear os serviços e proporcionar ganhos de escala na produção, sobretudo regional.

Enquanto se discutem os caminhos a seguir, as empresas não param de anunciar a entrada em novas áreas. A Telemar informou que tem um piloto em andamento para lançar IPTV em 2006, distribuindo, experimentalmente, quatro canais cedidos por uma programadora. O projeto contempla transmissão de vídeo via ADSL, em banda de 4 Mbps. Nesse meio tempo, estuda um modelo regulatório para oferecer serviços de TV. Já a CTBC lançou, no início de agosto, o serviço de voz sobre IP para clientes corporativos e, a partir de setembro, para os residenciais, com investimento de R\$ 4 milhões. A plataforma NGN Huawei está em fase de implantação e o VoIP estará disponível em todo o Brasil para usuários de banda larga.

Na sua área de concessão, será oferecido diretamente pela CTBC, e pela Image Telecom. Para outras regiões, serão negociadas parcerias com outras operadoras de cabo. De seu lado, a *espelhinho* Transit Telecom espera fechar o próximo ano fiscal, em março de 2006, com seis parceiros provedores de TV a cabo e de acesso a Internet via banda larga.