

FATURAMENTO LÍQUIDO DO SEGMENTO (US\$ MILHÕES)

Equipamentos de acesso a rede

593,0

A exemplo de 2004, período em que os fabricantes de equipamentos de acesso registraram vendas contínuas e em alto volume, no ano passado o desempenho do segmento oscilou entre o bom e o ótimo, dependendo de cada fornecedor, mas fechou 2005 com o consenso de que a saída de equipamentos foi para lá de satisfatória. O levantamento do *Anuário Telecom* mostra que o faturamento líquido do segmento, em 2005, foi de US\$ 593 milhões. Esses valores incluem a venda de equipamentos de acesso à rede pública de transporte e equipamentos para a rede física de transporte.

A palavra-chave para o aumento contínuo das vendas de equipamentos de acesso a rede foi banda larga. Para atrair e atender cada vez mais usuários, os provedores de acesso à Internet e as operadoras de telecom partiram para investimentos maciços em equipamentos, o que elevou consideravelmente as vendas de fornecedores como a NEC.

Representando 35% do faturamento da NEC, os equipamentos de acesso à rede pública de transporte venderam 50% a mais no ano passado, na comparação com 2004, segundo Herberto Yamamuro, diretor da NEC Brasil. A empresa ultrapassou a taxa de crescimento do segmento no mercado, que foi de pouco mais que 30%.

“As principais operadoras expandiram suas redes por conta do aumento de tráfego de dados e banda larga”, diz Yamamuro, citando como exemplo as clientes Brasil Telecom e Telefônica. A expansão do segmento deve continuar neste ano e a NEC espera aumentar as vendas desse tipo de equipamento entre 20 e 30%.

Já no quesito equipamentos para rede física de transporte, o mercado também foi bastante agitado no ano passado, principalmente por causa da expansão de região das operadoras de celulares. Forte em rádio, a NEC registrou um 2005 de muitas aquisições por parte das operadoras, com investimento principal realizado por aquelas focadas na tecnologia GSM. Resultado: um aumento de 50% nas vendas. Para 2006, entretanto, o cenário é de investimentos menores.

Aluizio Byrro, vice-presidente da Siemens, diz que sua companhia também aumentou a venda de equipamentos para rede física de transporte em cerca de 10% no ano passado, em comparação a 2004. Dentre essas vendas, ele destaca os sistemas de transporte rádio e os *backbones* ópticos, ambos muito adquiridos em regiões metropolitanas. As rotas de longa distância, entretanto, tiveram seus investimentos restritos. Para este ano, a expectativa da Siemens é crescer mais 10%, principalmente pelo fato de as redes móveis de grande capacidade pedirem rádio.

Para Pedro Ripper, diretor de telecom da Cisco, o mercado tem passado por um período de transformações. As operadoras, até então obrigadas a ter uma rede nova a cada serviço que pretendiam lançar, passaram a ganhar flexibilidade com as chamadas redes multisserviços IP. Com grande representatividade nesse mercado graças aos seus roteadores Core e Edge, a Cisco enxerga inúmeras oportunidades no segmento que cresce de 30% a 40% por ano. Impulsionadas pelas redes multisserviços IP, as operadoras ganham a oportunidade de oferecer

As Maiores

Cisco Systems
224.280,00

Siemens
84.097,17

Alcatel
82.081,22

As Mais Eficientes

	Pontuação	Cresc. Rec. Líq. (%)	Rent. s/vendas (%)	Rent. s/patrimônio (%)	Liquidez corrente	Endiv. s/ ativo (%)
AsGA	1.375,80	48,13	14,06	36,05	2,23	27,06
Digitel	1.238,40	33,11	15,00	23,88	2,65	4,68
NEC	900,60	78,41	1,10	4,13	2,63	0,00

Carlos Kenichiro Yoshino

diretor executivo

“As operadoras investiram na montagem ou ampliação das redes de acesso e puxaram a demanda por equipamentos ópticos.”

divulgação



DESTAQUE DO ANO

novos serviços em suas redes fixas como VPN's IP, VoIP, IPTV, entre outros, além de ampliar a oferta de acesso banda larga. A previsão de Ripper para este ano é crescer a taxas acima de 50%. Pelo levantamento do *Anuário Telecom*, a Cisco liderou as vendas no segmento, em 2005, com uma receita líquida em equipamentos de US\$ 224,3 milhões (números estimados pela equipe que faz o levantamento do *Anuário*).

Em relação ao segmento de acesso, o mercado tem investido cada vez mais em Ethernet e Metro Ethernet. Nos últimos 12 meses, equipamentos dessa tecnologia têm registrado um crescimento explosivo. Razão: migração das redes de transporte de ATM para Ethernet. Já em acesso, a migração ocorre do SDH e de Frame Relay para Metro Ethernet. Nos primeiros meses deste ano, Ripper diz que Metro Ethernet atraiu todas as fixas e movimentou 50% a mais que no mesmo período de 2005.

Quem impulsiona o segmento de equipamentos para rede física de transporte são as operadoras e seu tráfego cada vez mais crescente. Com a oferta de banda larga pelas operadoras, José Vazquez, diretor de vendas da Alcatel, diz que houve um aumento significativo na parte de transmissão óptica, superando as expectativas do mercado.

No caso das redes celulares, Vazquez diz que as operadoras apostaram em redes ópticas e de rádio. O investimento mais pesado tem sido feito em cima do transporte óptico, que ultrapassou a casa dos 60%, 70%, carregados pela banda larga. Já a tecnologia de rádio também cresceu, em torno de 20%, por conta dos novos usuários de celular.

Neste ano, as vendas continuam no mesmo ritmo em função dos planos robustos das operadoras. No primeiro semestre de 2006, Vazquez conta que o mercado foi bem puxado na parte de transmissão. Ao contrário do crescimento forte em 2005, impulsionado pelas tecnologias móveis, o grande destaque do primeiro trimestre deste ano foi o transporte óptico e as redes Metro Ethernet (fixas). Vazquez destaca a inversão dos ganhos de móvel para fixo, visto que 2003, 2004 e 2005 foram anos predominantemente das operações móveis. “As operadoras móveis já pagaram suas redes de acesso e transmissão por rádio. Tanto fixas quanto móveis estão incrementando o seu *backbone* e capacidade”, afirma Vazquez.

AsGa: a evolução faz a diferença.

Desde sua fundação em 1989, a paulista AsGa passou por várias transformações. De empresa focada em componentes e semicondutores para a área óptica em seu início à atual especialidade em equipamentos para a rede física de transporte, agora a AsGa quer ampliar seu portfólio para se transformar numa fornecedora de soluções completas de telecom.

A estratégia de evoluir de acordo com as mudanças do mercado parece estar dando certo. No ano passado, os equipamentos para rede física de transporte responderam por 85% da receita líquida de cerca de US\$ 16 milhões da AsGa, que se destaca como a empresa mais eficiente no segmento de equipamentos de acesso a rede no ranking do Anuário Telecom. O bom desempenho do ano passado foi influenciado pela expansão das operadoras fixas e móveis na área de acesso óptico.

Carlos Kenichiro Yoshino, diretor comercial da AsGa, conta que, em 2005, as operadoras investiram na montagem ou ampliação das redes de acesso, o que acabou puxando a demanda por equipamentos ópticos. Não por acaso, o principal produto da AsGa é o modem óptico, que representa 60% do faturamento da AsGa Acesso, uma das quatro empresas do grupo AsGa. Já em termos de maior crescimento, os conversores de meios para acesso à rede Metro Ethernet são o grande destaque do momento.

Se os valores foram satisfatórios no ano passado, agora a tendência é crescer ainda mais. Com o intuito de aumentar seu faturamento em 35% neste ano, a AsGa deixa de trabalhar em um único nicho para passar a oferecer uma solução completa de telecomunicações. Segundo Yoshino, além dos produtos próprios, a empresa passa a fornecer soluções dos parceiros ECI, Ciena, MRV e Loop Telecom. O objetivo é atender de forma mais completa não só as operadoras, mas também empresas de outros setores como utilities, governo e mercado corporativo.